السذاجة
وعلم النّفس الاجتماعي

الأخبار الكاذبة، نظريات المؤامرة والمعتقدات اللاعقلانية

تحرير:

جوزيف ب. فورجاس

روي ف. بوميستر



ترجمة: محمد صلاح السيد

مراجعة وتدقيق: عبد المقصود عبد الكريم

صفحة



The Social Psychology of Gullibility

Joseph P. Forgas
Roy F. Baumeister

السذاجة وعلم النفس الاجتماعي

الأخبار الزائفة، ونظريات المؤامرة،والمعتقدات اللاعقلانية



تحرير

جوزيف ب. فورجاس

روي ف. بوميستر

ترجمة: محمد صلاح السيد

مراجعة: عبد المقصود عبد الكريم





الكتاب

لسذاجة وعلم النفس الاجتماعي

تحرير

جوزيف ب. فورجاس

روي ف. بوميستر

الطبعة الأولى :2021

الترقيم الدولي

978-603-91630-6-0



Authorised translation from the English language edition published by Routledge, a member of the Taylor & Francis Group LLC.

Email: admin@page7.com

Website: www.page7.com

Tel.: (00966)583210696

العنوان : الجبيل ، شارع مشهور

المملكة العربية السعودية

السذاجة وعلم النفس الاجتماعي

السذاجة وعلم النفس الاجتماعي

السذاجة، سواء أحببنا ذلك أم لا، سمة أساسية للبشر. في **السذاجة وعلم النفس الاجتماعي** يستكشف فورجاس وبوميستر ما نعرفه عن أسباب السذاجة ووظائفها وعواقبها والعمليات النفسية الاجتماعية التي تعززها أو تكبحها.

مع مساهمات من كبار الباحثين الدوليين، يكشف الكتاب عن مساهمة علم النفس الاجتماعي والمعرفي في فهمنا لكيفية تشويه أحكام البشر وقراراتهم وتقويضها. تناقش الفصول طبيعة السذاجة ووظائفها، ودور العمليات المعرفية في السذاجة، وتأثير الانفعال والتحفيز على السذاجة، والجوانب الاجتماعية والثقافية للسذاجة. بدعم من ثروة من الأبحاث التجريبية، يستكشف المساهمون قضايا آسرة مثل سيكولوجية نظريات المؤامرة، ودور السذاجة السياسية، والسذاجة في العلم، ودور الإنترنت في تعزيز السذاجة، وإخفاقات التفكير التي تساهم في مصداقية البشر.

أصبحت السذاجة موضوع اهتمام مهيمن في الخطاب العام. وكتاب **السذاجة وعلم النفس الاجتماعي** موضوع أساسي للقراءة بالنسبة للباحثين وطلاب العلوم الاجتماعية والمهنيين والممارسين وجميع المهتمين بفهم سذاجة البشر ودور السذاجة في الشؤون العامة المعاصرة.

جوزيف ب. فورجاس أستاذ في جامعة نيو ساوث ويلز. يركز بحثه على العمليات المعرفية والعاطفية في السلوك بين الأفراد. حصل عن أعماله على وسام

أستراليا، وجائزة المساهمة العلمية المتميزة من جمعية علم النفس الأسترالية.

روي ف. بوميستر أستاذ علم النفس بجامعة كوينزلاند. تتناول أبحاثه الذات والهوية، وضبط النفس واحترام الذات، وإيجاد معنى في الحياة، والجنس، والنوع gender، والعدوان، والانفعال. حصل على جائزة وليم جيمس من جمعية العلوم النفسية لإنجازات حياته.

الفهرس

المساهمون في الكتاب

- ❖ أنجلين **Anglin**، ستيفاني إم.، جامعة كارنيجي ميلون، الولايات المتحدة
  أفري **Avery**، جوزيف ج.، جامعة برينستون، الولايات المتحدة
- ❖ بوميستر **Baumeister**، روي ف. جامعة كوينزلاند، أستراليا
- ❖ سيتشوكا **Cichocka**، ألكساندرا، جامعة كنت، المملكة المتحدة
- ❖ كوبر **Cooper**، جويل، جامعة برينستون، الولايات المتحدة
- ❖ دوجلاس **Douglas**، كارن إم، جامعة كنت، المملكة المتحدة
- ❖ دانىنج **Dunning**، ديفيد، جامعة متشجن، الولايات المتحدة
- ❖ إيفانز **Evans**، أنتوني إم، جامعة تيلبرج، هولندا
- ❖ فالبين **Falbén**، جوانا ك.، جامعة أبردين، المملكة المتحدة
- ❖ فيدلر **Fiedler**، كلاوس، جامعة هيدلبرج، ألمانيا
- ❖ فورجاس، جوزيف ب.، جامعة نيو ساوث ويلز، أستراليا
- ❖ فوكس **Fox**، نيكولاس، جامعة روتجرز، الولايات المتحدة
- ❖ جولوبيكيس **Golubickis**، ماريوس، جامعة أبردين، المملكة المتحدة
- ❖ هونيكوت **Honeycutt**، ناثان، جامعة روتجرز، الولايات المتحدة
- ❖ جوسيم **Jussim**، لي، جامعة روتجرز، الولايات المتحدة
- ❖ كوخ **Koch**، ألكس، جامعة كولونيا، ألمانيا
- ❖ كروجر **Krueger**، يواكيم آي، جامعة براون، الولايات المتحدة
- ❖ لي **Lee**، سبايك دبليو إس، جامعة تورونتو، كندا
- ❖ ماكراي **Macrae**، س. نيل، جامعة أبردين، المملكة المتحدة

- ماكسويل **Maxwell**، جيسيكا، جامعة ولاية فلوريدا، الولايات المتحدة
- مايو **Mayo**، روث، الجامعة العبرية في القدس، إسرائيل
- مايرز **Myers**، ديفيد ج.، كلية هوب، الولايات المتحدة
- أوليفر **Olivier**، جوليانا ل.، جامعة أبردين، المملكة المتحدة
- أويسرمان **Oyserman**، دافنا، جامعة جنوب كاليفورنيا، الولايات المتحدة
- شوارتز **Schwarz**، نوربرت، جامعة جنوب كاليفورنيا، الولايات المتحدة
- ستيفنز، شون تي، كلية إدارة الأعمال، جامعة نيويورك، الولايات المتحدة
- ستراك **Strack**، فريتز، جامعة فورتسبورج، ألمانيا
- سوتون **Sutton**، روبي م.، جامعة كنت، المملكة المتحدة
- توماس **Thomas**، جيفري ب.، جامعة ولاية فلوريدا، الولايات المتحدة
- أونكلباخ **Unkelbach**، كريستيان، جامعة كولونيا، ألمانيا
- فان برويجين **van Prooijen**، جان فيلهم، الجامعة الحرة في أمستردام، هولندا
- فوجرينسيتش-هاسلباخر **Vogrincic-Haselbacher**، كلوديا، جامعة جراز، أستراليا.
- فوس **Vohs**، كاثلين د.، جامعة مينيسوتا، الولايات المتحدة

مقدمة الترجمة

هذا كتاب غاية في الأهمية. وهو يكتسب هذه الأهمية أولًا من موضوعه، وثانيًا من تناول هذا الموضوع، وثالثًا ممن تناولوا هذا الموضوع. أما موضوعه فلم يكن يومًا بأهم منه في يومنا هذا الذي شهدنا فيه ونشهد أحداثًا سياسية وعامة هي أدلة حية على السذاجة، كما أنه ليس ببعيد مما نشهده في حياتنا اليومية وقراراتنا صغيرها وكبيرها. في طريقة تناوله والعلماء الذين تناولوه، هو استعراض للطريقة العلمية وكيف يمحص العلماء المتجردون الحقيقي من الزائف وكيف يرتفع البناء العلمي لبنة فوق لبنة. بدأً من الأبحاث المزلزلة التي وضع أساسها عاموس تفيرسكي ودانيال كانيمان في سبعينيات القرن الماضي وحتى اسهامات الجمع المشارك في هذا الكتاب.

كل باب هو بمثابة خلاصة مركزة تجمع فرعًا من ذلك البحث، بقلم طليعة المتصدين له في جامعات ومراكز بحثية من أرجاء العالم. لذلك فالتنوع في تناول الموضوع الرئيسي ومدى وعمق النقاش يختلف باختلاف المؤلفين، وكذلك الأسلوب واللغة. بعض الأبواب قريبة إلى القارئ غير المتخصص، وبعضها أمعن في أكاديميتها.

وقد حرصنا هنا على تقريب المعنى قدر المستطاع دون الإخلال بقصد الكتاب ولا بعمق المعلومة. فبينّا ما نظن أن القارئ سينتفع ببيانه في الهوامش، وفصّلنا بعض المصطلحات المبهمة في الترجمة. المصطلحات في هذا الكتاب إما قديمة ترسخ استخدامها في العربية، أو حديثة لم يُتفق على ترجمة واحدة لها.

1

الإنسان الساذج[1]

عن السذاجة وعلم النفس الاجتماعي

جوزيف ب. فورجاس
جامعة نيو ساوث ويلز
روي ف. بوميستر
جامعة كوينزلاند

مقدمة

السذاجة، كمفهوم علمي، لا تبرز كثيرًا في الوقت الراهن بين أبحاث علم النفس الاجتماعي، وقد يتصفح الباحث فهارس كتب علم النفس الاجتماعي بحثًا عن موضوعات تندرج تحت كلمة «سذاجة- **gullibility**» دون طائل. إذًا لماذا نكرس كتابًا كاملًا لهذا الموضوع، ولماذا الآن؟ للإجابة شقان. الأول، أنه في السنوات القليلة الماضية، وخاصة منذ البريكسيت، وانتخاب ترامب، وصعود نجم الطغاة الذين يخفون فاشيتهم في عدد من الدول بما فيها دول داخل الاتحاد الأوروبي مثل المجر (**Albright, 2018**)، أصبح موضوع السذاجة في الإنسان أحد أهم الأسئلة المتداولة في الخطاب العام (انظر أيضًا كوبر وأفري- **Cooper & Avery**، الفصل

(1) - ***Homo credulus***: باللاتينية في الأصل (المراجع).

16 من هذا الكتاب؛ مايرز **Myers**، الفصل 5 من هذا الكتاب). ويشك غالبًا معارضو هذه التطورات أن من صوتوا لصالحها سُذَّج بالضرورة.

الشق الثاني، بالرغم من أنه نادرًا ما تتم دراسة السذاجة دراسة مباشرة في علم النفس الاجتماعي والمعرفي، فإن هذين الفرعين لديهما الكثير مما يسهمان به في فهمنا لكيفية تشويه الأحكام والقرارات الإنسانية وتقويضها. وبالتالي، فإن كتابًا يتناول علم النفس الاجتماعي للسذاجة يأتي في وقته تمامًا، وكما يوضح هذا الكتاب، هناك ثروة من البحث التجريبي وثيق الصلة بالموضوع يمكننا الاعتماد عليها لفهم هذه الظاهرة (Gilbert, 1991; Gilovich, 1991). وهدف هذا الكتاب بالتالي توفير مسح متكامل لما وصل إليه البحث في علم النفس الاجتماعي فيما يتعلق بموضوع سذاجة الإنسان، وبالتالي تقديم إسهام مهم لفهم دور السذاجة في الشؤون العامة المعاصرة.

ما السذاجة؟

سُجلت كلمة ساذج- **Gullible** في اللغة الإنجليزية في عام 1793، مشتقة من كلمة أقدم «**cullibility**» (1728)، ويحتمل أن تتصل بكلمة «**gull**» وهي كلمة مخادعة بمعنى (مغفل، أبله **dupe, sucker**)، أصلها بدورها موضع شك. ربما يمكن تتبع جذورها الاشتقاقية إلى (طائر النورس **sea gull**) أو الفعل «**gull**» (يبتلع). بعض مرادفات سذاجة **gullibility**، مثل كلمة غفلة **credulity**، خَرَق **artlessness**، جهل **ignorance**، أو عدم خبرة **inexperience**، أو بساطة **simplicity**، تؤكد أيضًا الطبيعة التحقيرية للسذاجة. وعليه فإن التقييم الاجتماعي السلبي بالإجماع، كما نرى فيما بعد، مكون أساسي للسذاجة.

يؤكد التعريف المعياري للسذاجة، بأنه فشل الذكاء الاجتماعي يسهل فيه خداع شخص بسهولة أو التلاعب به للوصول إلى نتائج غير محمودة، هذه النظرة. السذاجة قريبة الصلة بالغفلة، وهي «**الميل لتصديق الافتراضات غير المحتملة وغير المدعومة بالأدلة**» (ويكيبيديا). لذا، تكون السذاجة عاملًا في عمليات التأثير

الاجتماعي، حيث إن استعداد الشخص لتصديق معلومات خاطئة أو مضللة يسهل التأثير عليه.

معايير السذاجة

هل هناك معيار مقبول للحقيقة أو واقع نسبي يمكن من خلاله الحكم على الشخص بأنه ساذج؟ نظريًا، يمكن استنتاج أن شخصًا ما ساذج في موقف من اثنين. إما أن تكون معتقدات فرد متعارضة بوضوح مع الحقائق والواقع، أو أن تكون معتقدات فرد مختلفة عن المعايير الاجتماعية المتفق عليها بشأن الواقع. يمكن وصف من يؤمن بأن الأرض مسطحة في زمننا بأنه ساذج، لتوفر أدلة تجريبية كثيرة تؤكد حقيقة الأمر. إلا أن مسألة معايير السذاجة أكثر تعقيدًا بكثير. لأننا نستخدم غالبًا مصطلح ساذج لنصف أشخاص تنتهك معتقداتهم بعض المعايير المتفق عليها وليس المعايير العلمية للكيفية التي ينبغي النظر بها للواقع والحياة. بعض القضايا الفلسفية الجادة والعالقة عمومًا عن طبيعة المعرفة في مجالات الأنطولوجيا (الدراسة الفلسفية لما هو كائن، طبيعة الواقع)، والأبستمولوجيا أ (الدراسة الفلسفية لكيف نعرف) تجعل التعريف غير الملتبس للمعرفة، وبالتالي، للسذاجة، إشكالية *(انظر كروجر وفوجرينسيك هاسيلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب)*.

إن تبني الرأي المعرفي لبوبر،[2] وقبول حقيقة أن المعرفة كلها ناقصة ومؤقتة، لا يساعد في تعريف السذاجة. حتى في المسائل التي يمكن إخضاعها للبحث العلمي وزيفها المحتمل، مثل فرضية التغير المناخي بفعل الإنسان، لا يزال هناك مدىً واسع للاأدرية والرفض. إن معرفتنا بالعالم ناقصة، وكلما زاد تعقيد المسألة التي نطرحها، زادت صعوبة العثور على إجابات قاطعة. بإمكاننا أن ننعت من يشككون في حقيقة فرضية التغير المناخي بأنهم «سذج»، أو بتأنق بلاغي، «منكرون»، وكأننا أمام حقيقة مطلقة لا جدال تُنكَر *(انظر أيضًا جوسيم وستيفينز وهونيكوت وأنجلين*

(2) ريموند كارل بوبر فيلسوف إنجليزي نمساوي المولد، من رواد نظرية المعرفة (المترجم).

وفوكس، الفصل 15 من هذا الكتاب). لكن من يظلون متشككين أو لا أدريين في هذه المسألة يمكنهم بدورهم نعت المؤمنين إيمانًا مطلقًا بفرضية التغير المناخي بأنهم سذج. المؤمنون بنظريات المؤامرة كثيرًا ما يرون أيضًا أنفسهم متشككين حذرين متحمسين يحفزهم بحث لتجنب في السذاجة، بينما من يشككون في معتقداتهم سذج *(انظر دوجلاس وسوتون وسيتشوكا ، الفصل 4 من هذا الكتاب؛ أنكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب؛ فان برويجين، الفصل 17 من هذا الكتاب)*. وطالما أن المعرفة غير مكتملة وخاضعة للدحض مستقبلًا، فإن تعريف السذاجة مسألة حكم قيمة متفق عليه وليست نصًا محدَّدًا لحقيقة غير قابلة للجدال. وبالتالي قد تكون السذاجة غالبا مسألة منظور، يكمن في عين الرائي. لا عجب، إذًا، أن السذاجة كانت تاريخيًّا سمة متوطنة في كل المجتمعات البشرية، كما نرى في القسم التالي.

التاريخ الاجتماعي للسذاجة

يفيض التاريخ الثقافي للإنسان بأمثلة صارخة على **سذاجة البشر** (Greenspan, 2009; Koestler, 1967; Rath-Vegh, 1963). وقد ابتكر البشر، في محاولة لفهم العالم الاجتماعي والطبيعي من حولهم، والتنبؤ به، والسيطرة عليه، مجموعة مدهشة من المعتقدات الساذجة السخيفة والشريرة والعنيفة غالبًا (Koestler, 1967). ساد في ثقافات أمريكا الوسطى القديمة اعتقاد بأن اقتلاع القلوب النابضة من صدور الآلاف من أسراهم ضروري للحفاظ على رضا آلهتهم عنهم ولضمان محصول جيد (Koestler, 1967, 1978). طوال العصور الوسطى، كانت الساحرات يعذبن ويحرقن حتى الموت بزعم إيذاء الآخرين (Pinker, 2012). وحتى وقت قريب في بداية القرن الثامن عشر، كان حتى الشخص الذي تلقى تعليمًا جيدًا ربما لا يزال يؤمن بشدة بالساحرات، والمستذئبين،[3] والعلاج بالسحر، والمشروبات ذات الخصائص السحرية، والخيمياء، والأرض المسطحة، بالطبع

(3) - المستذئبين: المستذئب (في الأساطير) شخص يتحول بعض الوقت إلى ذئب، عادةً حين يكتمل القمر (المراجع).

.(Wooton, in Pinker, 2018)

يستمر الناس في الإيمان بالمعتقدات الدينية السائدة في الوقت الحاضر مثل الولادة من عذراء، والسير على الماء، والبعث، **وتحويل الجوهر transubstantiation**، بالرغم من أنها تتعارض مع كل ما نعرفه عن العالم. تمتلئ الحكايات والآداب الشعبية ببراهين على مزالق السذاجة. في الكتاب المقدس، كانت خديعة الحية، وسذاجة آدم وحواء السبب الرئيسي في الهبوط الأبدي للإنسان من الجنة. حكاية هوميروس عن حصان طروادة قصة كلاسيكية عن الخديعة والسذاجة، ومسرحية **عطيل** لشكسبير تراجيديا تسببت فيها غفلة البطل. في حكايات مثل «ملابس الإمبراطور الجديدة» نرى أن حجاب سذاجة الجماعة يمكن في بعض الأحيان أن يمزقه صوت واحد يبوح بالحقيقة. في «ذات الرداء الأحمر»،تُخدع البطلة في البداية، لكنها تتعلم فن الخداع لتخدع ذئبًا آخر. تقدم شخصية بينوكيو **Pinocchio** مثالًا أوضح حيث كان عليه أن يتعلم ليتجنب غش الآخرين له ولكي يصبح إنسانًا كاملًا (!).

تظل أمثلة السذاجة الصارخة، وخداع الذات، والغطرسة، والتفكير بالتمني من السمات البارزة في الشأن الإنساني حتى اليوم (**Greenspan, 2009**)، بما في ذلك آخر مكان يتوقعه المرء، في الأوساط الأكاديمية (***Jussim et al.***، *الفصل 15 من هذا الكتاب)*. من الأمثلة الحديثة الموثقة عن السذاجة الأكاديمية في مجال العلوم الإنسانية، خدعة سوكال **Sokal** الشهيرة حين قدم نصًا ملأه عن عمد بالهراء إلى إحدى الدوريات ما بعد الحداثية «طيبة السمعة» حيث تم قبوله للنشر بعد استيفائه الشروط(4). ومؤخرًا، تمكن كل من بلكروز **Pluckrose** وليندسي **Lindsay** وبوجوسيان **Boghossian** (2018) من الاستمرار في خدعة طويلة الأمد، حين نجحوا في نشر سبع (!) مقالات أكاديمية مليئة بالهراء الفاضح، بما فيها واحدة

(4)آلان سوكال هو أستاذ فيزياء بريطاني نشر عام 1996 مقال «تخطي الحدود: نحو علم تأويل تحولي للجاذبية الكمية» في دورية سوشيال تيكست. وهو مقال لا معنى له، إلا أن الكاتب أكد فيه على قيم الدورية الليبرالية وتملق هيئة التحرير، في اختبار لجدية المجلة.

تقتبس نصوصًا من كتاب هتلر كفاحي في دوريات نسوية و«دراسات المظالم» ذات سمعة طيبة[5] في المجال الاقتصادي، تنتج السذاجة اللاعقلانية «فقاقيع» استثمارية متكررة، على الأقل منذ جنون «التوليب tulip bulb» الشهير في القرن الثامن عشر. يكتسب الطقس الاجتماعي المسمى كذبة إبريل شعبيته من السماح لنا بخداع الآخرين بدون عواقب وخيمة، وبالتالي يمثل فرصة لشحذ مهاراتنا في الخداع (Forgas, 2017). توحي هذه الأمثلة، وأمثلة أخرى لا تحصى، أن السذاجة ليست مجرد انحراف، وإنما سمة غالبة في حالة الإنسان. يستمر هذا النمط حتى يومنا هذا، وفي بعض الأحيان مع تبعات تنذر بالخطر، وهو ما سنتطرق إليه تاليًا.

الحقيقة والسذاجة في الحياة العامة المعاصرة

أصبح الاهتمام السذاجة في الحياة العامة من الموضوعات بالغة الأهمية في السنوات الأخيرة. وربما تكون السذاجة قد لعبت دورًا في انتخاب بعض القادة مثل ترامب. يرى معارضو ترامب أن مؤيديه سذج لأنهم دعموا سياسيًّا مبتدأً يدعي أنه خبير عالمي في كل شيء تقريبًا ولديه نظرة نرجسية لقدراته *(انظر أيضًا مايرز، الفصل الخامس من هذا الكتاب)*. بينما يرى مؤيدوه أن منتقديه سذج لأنهم يعتنقون آراء وممارسات تتعلق «بالاستقامة السياسية»، ويتلذذون برفض ترامب بشكل علني وساخر لما يعدونه نفاق النخبة السياسية. ومن نتائج الاستفتاءات المفاجأة في الفترة الأخيرة تصويت بريطانيا العظمى على الخروج من الاتحاد الأوروبي، الذي شهد قدرًا كبيرًا من السذاجة على الجانبين كليهما. صدَّق المصوتون طواعية تنبؤات متناقضة تمامًا عن إمكانية الخروج الناعم اليسير أو كارثة اقتصادية وشيكة. في دول أخرى، يبدو الناخبون راغبين بعدم اكتراث في انتخاب قادة قوميين شبه فاشيين

(5) لاحظ كل من جيمس ليندسي، بيتر بوجوساين وهيلين بلكروز أن الكثير من الدوريات اليسارية والليبرالية المهتمة «بدراسات المظالم» التي يتعرض لها المثليون والملونون، والدراسات النسوية، لاحظوا أنها لا تقبل إلا نوعًا معينًا من الاستنتاجات حتى لو على حساب الحقيقة الموضوعية. في إحدى المقالات أُعيدت صياغة كلمات هتلر بلغة نسوية، وقد لاقت إحدى المقالات استحسانًا كبيرًا من الدورية التي نشرتها.

يدمرون أنظمتهم الديمقراطية التي أرسوها بعد جهد وإعادة انتخابهم (المجر، بولندا، تركيا، روسيا، الفلبين، فنزويلا)، أو الخضوع لتأثير رسائل مضللة مشبعة بالقومية البائدة والشعبوية (كتالونيا، أسكتلندا، إلخ.)

توجد السذاجة بين كل الأطياف السياسية. فقد استغل القادة الفاشيون من موسوليني وهتلر وحتى أردوغان، وبوتين، وأوربان سذاجة الناخبين، بنتائج كارثية. أيضًا، يمكن الجدل بأن فاشية موسوليني وهتلر كانت وثيقة الصلة باليسار السياسي. كان الحزب النازي «الحزب الاشتراكي القومي للعمال الألمان» الذي أعجب بالصفقة الجديدة في أمريكا ونسخها[6]، في حين أن موسوليني كان من الأبطال في نظر دوائر السياسة التقدمية في أمريكا (**Goldberg, 2008**). ومن المحير حقًا أن يظل نظام فكري مغلق وشبه ديني مثل الماركسية المنظور الفلسفي السائد للعديد من المثقفين الغربيين ذوي الميول اليسارية لأكثر من مائة عام. حدث ذلك، بالرغم من حقيقة أن التنبؤات الاقتصادية للماركسية كانت خاطئة على الدوام، وأن رؤيتها للتاريخ على أنه صراع طبقي فهم خاطئ، وأن الأنظمة الاجتماعية التي أنتجتها تبين أنها ربما كانت الأبشع والأكثر دموية في تاريخ الإنسان. جزء من الإجابة هو كما وضح كارل بوبر (1947)، أن أنظمة الفكر الشمولية مثل الماركسية تُشيَّد بحيث تصبح غير قابلة للدحض، وهكذا يمكن «للمؤمنين الحقيقيين» بها تقديم تفسيرات زائفة حول افتقارها للقدرة على التنبؤ بالمستقبل (**Koestler, 1967**). تتمتع معظم الأديان بالمناعة نفسها ضد التكذيب والدحض.

على مدى العقود القليلة الماضية، روجت الماركسية والمثقفون الماركسيون لمجموعة من النظريات والحركات الاجتماعية للأتباع السذج كان الهدف الظاهري منها تعزيز العدالة الاجتماعية والمساواة، لكنها في الواقع، كانت تعتمد على الخطاب الجماعي المعني بحقوق الجماعة، وسياسات الهوية، وعلى النضال الجماعي الطبقي

(6) الصفقة الجديدة أو الاتفاق الجديد أو نيو ديل هي مجموعة من البرامج الاقتصادية التي أطلقت في الولايات المتحدة بين عامي 1933م و1936م.

الاجتماعي باعتباره الوسيلة الوحيدة للتقدم الاجتماعي. تلك الحركات الجماعية[7] شبه الماركسية، مثل النسوية الراديكالية وحركات التعددية الثقافية، مناقضة في الأساس لتأكيد حركة التنوير على حقوق الفرد (**Pinker, 2018**). ويمكن الجدل بأن بعض نسخ النسوية الراديكالية تعرض حتى عناصر من نظريات المؤامرة الكلاسيكية، مما يوحي بوجود مؤامرة خيالية تمامًا ضد المرأة، مؤسسة على النوع **gender-based**. المؤمنون بصدق بمثل هذه الأيديولوجيات ليسوا أقل سذاجة من المؤمنين بأنظمة فكرية مغلقة مشابهة.

إن أحد المؤثرات المهمة الحديثة في ترويج السذاجة ظهور وسائل التواصل عبر الإنترنت. حتى وقت قريب، كانت الطبقة المتميزة من الخبراء، والباحثين عن الحقيقة، والصادقين الذين يؤمنون بالتنوير مستقرة مؤسسيًّا في نظامنا الاجتماعي، وكانت مهمتهم اكتشاف الحقيقة وتوصيلها. والآن فقدوا موقعهم المتميز واحتكارهم للمعلومات، ويبدو كذلك أن الحقيقة في الحياة العامة هي الأخرى في خطر. سيكون بالفعل تأثيرًا مثيرًا للسخرية ومتناقضًا إذا دُمِّر النجاح الهائل «لعصرنا العلمي» بالتقدم العلمي ذاته وتقنية المعلومات التي ساهم في خلقها. ونظرًا للضرر الذي أحدثته الشعبوية والديماجوجية و «الأخبار الزائفة» والمد المتصاعد لسياسات الهوية والقومية في حياتنا العامة، فإن فهمًا أفضل لعلم النفس الاجتماعي للسذاجة يعد الآن بالغ الأهمية (**Albright, 2018; Pinker, 2018**؛ وانظر أيضًا **Cooper & Avery**، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ ومايرز، الفصل الخامس من هذا الكتاب). وهو أحد الأهداف الرئيسية لهذا الكتاب. لكننا، أولًا، بحاجة للتفكير في السبب الذي يجعل السذاجة تبدو منتشرة في كل العصور، وهي مهمة القسم التالي.

---

(7) الجماعية هي وصف للحركات أو النظريات أو القيم التي تعطي أولوية لأهداف المجتمع على حساب الفرد، فالمجتمع كقيمة أكبر من مجموع الأفراد الذين يكونونه.

وظائف السذاجة

لماذا تعد السذاجة صفة أساسية وعامة في الجنس البشري ***Homo sapiens***؟ من المفارقات، أن أحد الأسس النفسية للسذاجة على ما يبدو القدرة البشـرية العامة على الثقة – قبول المعلومات غير المباشرة التي نتلقاها من الآخرين بديلًا عن الحقيقة (**Deutsch & Gerard, 1955**). وبالفعل، يوحي تاريخنا التطوري (Harari, 2014; Pinker, 2018; von Hippel, 2018) بأن التطور المعرفي الأكثر ثورية في جنسنا ربما حدث عندما حققنا القفزة الكبيرة لتحولنا من مخلوقات مقيدة بالواقع المباشر إلى مخلوقات قادرة على قبول المعلومات الرمزية الجمعية أو «الميمات **memes**»[8] والتصرف بناءً عليها كما لو كانت واقعًا (**Dawkins, 1976; Dennett, 2017**). هذه القدرة على قبول المعلومات الرمزية من الآخرين والتعامل معها كحقيقة ملموسة هي أيضًا إحدى الركائز الرئيسية للتطور الثقافي الإنساني (**Harari, 2014**). على عكس جماعات الرئيسيات **primate** التي يمكنها تحقيق الترابط والتنسيق فقط نتيجة لتفاعلاتها التكاملية اليومية وجهًا لوجه، فإن التنسيق الاجتماعي على نطاق واسع في المجتمعات البشرية المعقدة غير الشخصية ممكن فقط إذا قبل الأفراد فيما بينهم الأفكار الخيالية المختلفة كحقائق.

من هذا المنطلق، فإن معظم التاريخ الثقافي الإنساني في الأساس تاريخ معتقدات خيالية متغيرة داخل أنظمة فكرية رمزية مختلفة (**Harari, 2014**). لآلاف السنين، كان التنظيم الاجتماعي مؤسسًا على المعتقدات الدينية المشتركة، التي تضفي الشرعية على السلطة المقدسة للكهنة والحكام. وفي اليابان، كان معظم السكان ما يزالون يؤمنون بشدة بهذه الفكرة الخيالية حتى منتصف القرن العشرين. بالمثل، كان الاعتقاد السائد طوال معظم التاريخ البشري أن استعباد الآخرين أمر طبيعي، وقد ظلت العبودية شكلًا مهيمنًا من أشكال التنظيم الاقتصادي حتى الماضي القريب.

---

(8) الميم هو فكرة أو سلوك أو نمط ينتقل بالمحاكاة من شخص لآخر داخل ثقافة ما ويحمل معنىً رمزيًا يمثل ظاهرة أو موضوعًا.

من منظورنا حاليًا يمكن النظر إلى تلك المعتقدات بوصفها أمثلة على السذاجة الجماعية. ومع ذلك، تحمل الآراء الحديثة تجاه العبودية أيضًا قدرًا من السذاجة، فهي تفترض أن العبودية كانت دائمًا انتهاكًا أخلاقيًا، في حين أن العبودية نشأت في الواقع بوصفها شكلًا من أشكال التطور الأخلاقي. كانت العبودية في الأصل بديلًا عن القتل في معركة، ولا شك أن الجنود المستسلمين قبلوا العبودية باعتبارها أفضل من التعذيب حتى الموت، الذي كان في العادة مصير الأسرى في المجتمعات البدائية التي تعتمد على النباتات والحيوانات البرية في غذائها. وفي وقتنا الحاضر، لا يزال الاعتقاد في الظواهر المريبة سائدًا، ظواهر مثل العلاج التجانسي،[9] وقوة البلورات، والعلاجات البديلة، ومعارضة اللقاحات، وتأثير القوى الخارقة للطبيعة على الحياة اليومية، وحتى حوادث الاختطاف على يد الفضائيين، ناهيك عن المؤامرات من كل نوع *(انظر أيضًا دوجلاس وآخرون، الفصل 4 من هذا الكتاب؛ فان بروييجين، الفصل 17 من هذا الكتاب)*.

السذاجة، بمفهوم غير ازدرائي لقبول المعلومات الاجتماعية الخيالية غير المؤكدة من الآخرين ومشاركتها والتفكير فيها **كحقائق**، يمكن أن تكون وظيفية للغاية والأساس المعرفي للتنظيمات الاجتماعية البشرية واسعة النطاق. لا تقل ثقافتنا الحالية في اعتمادها على المعتقدات الخيالية المشتركة عما كانت عليه الحال في العصور السابقة. ففكرة الدولة القومية كوحدة رمزية خيالية لا تزال الأساس الذي يقوم عليه قدر كبير من التنظيم السياسي اليوم، مع أنها لم تطرح إلا في عهد قريب نسبيًّا (Harari, 2014). أو لنأخذ الأوراق النقدية مثالًا: تعتمد جدواها بالكامل على الاعتقاد الخيالي المشترك بأن لها قيمة حقيقة. وفي اللحظة التي يتداعى فيها هذا التخيل المشترك –في زمن الحرب، أو الأزمات المالية، أو التضخم الهائل، إلخ – تصبح النقود التي كانت يومًا ما ذات قيمة قصاصات من الورق لا فائدة لها.

(9) - العلاج التجانسي **homeopathy**: نوع من الطب التكميلي يعالج الأمراض بجرعات ضئيلة من المواد الطبيعية التي قد تؤدي بكميات أكبر إلى ظهور أعراض المرض عادة (المراجع).

يعتمد عصرنا على القيم الأخلاقية والثقافية لعصر التنوير: الاعتقاد المشترك بأن الإنسانية، وحرية الفرد، والمساواة قيم شاملة، ومرغوبة، وطبيعية. أليس هذا أيضًا ضربًا من الخيال؟ فمن الواضح أن الحرية ليست صفة طبيعية ولا حالة عامة بين بني الإنسان في الواقع. المساواة فكرة أكثر غموضًا: طالما أن الناس يولدون بخصائص بيولوجية وفكرية وجسدية تختلف اختلافًا هائلًا، بأي حق يمكن للمرء أن يتحدث عن المساواة، أو حتى يعرفها كقيمة شاملة ذات مغزى؟ وكما وضح داريندورف **Dahrendorff** (1975)، أن القيمتين الأساسيتين لعصر التنوير، الحرية والمساواة، متعارضتان: أية زيادة في المساواة تنتقص من الحرية، والعكس صحيح. تلك القيم الأساسية يتضح في النهاية أن هاتين القيمتين الأساسيتين ليستا سوى خيال مثلها مثل فكرة المَلَكية الإلهية. ومع ذلك فإن «السذاجة» التي أدت إلى الإيمان بتلك الخيالات في العصر الحديث كانت ذات أهمية كبرى إذ سمحت للمواطنين بإرساء ما يمكن القول إنها أنجح حضارة عرفها التاريخ والحفاظ عليها **(Pinker, 2018)**.

يمكننا بسهولة تصور يوتوبيا **utopia** مستقبلية (أو بالأحرى، دستوبيا **dystopia**) تعتبر فيها معتقداتنا الخيالية المشتركة عن الحرية والمساواة أفكارًا سخيفة وساذجة للغاية. لكن هذه السذاجة تبقى آلية معرفية مفيدة وقابلة للتكيف تسمح للتنظيمات الاجتماعية الكبيرة والمعقدة بالعمل على أساس تلك المعتقدات الخيالية المشتركة. لذا، يمكن بسهولة أن تصبح الحقائق المقبولة اليوم سذاجة الغد، ومعتقداتنا المتفق عليها تتغير. إذا كانت السذاجة حقًّا صفة إنسانية عامة، ومفيدة في معظم الحالات، فما الآليات النفسية التي تعززها؟ سوف نناقش هذا السؤال فيما يلي.

الآليات النفسية للسذاجة

لقد رأينا أن هناك دلائل تاريخية وتطورية جيدة تشير إلى أن الميل إلى السذاجة – رؤية العالم على غير حقيقته، بل كما يبدو وكما يراه الآخرون – نزعة إنسانية متجذرة.

بشكل ما، ترك تطورُ الإنسان للبشر ميولًا معرفية كانت ناجحة في تعزيز بقاء الأفراد في المجتمعات البدائية القديمة، لكنها أقل نجاحًا في التكيف مع الازدهار البقاء في المجتمع الحديث (**Pinker, 2018**).

في علم النفس، كانت أحكام الإنسان وقراراته تدرس تقليديًا باستخدام نموذج تحليل البيانات المنطقي (**Piaget, 1950**) أو «العالِم الساذج» (**Heider, 1958; Kelley, 1967**)[10] باعتباره النموذج المفضل. لكن، الدلائل المتزايدة على اللاعقلانية أو «**العقلانية المحدودة**»[11] دفعت إلى التفكير في الأساس من جديد (Jones & Harris, 1967; Kahneman & Tversky, 2000)، وانتهاكات جسيمة لمبادئ التفكير المنطقي تظهر في المعمل وفي الحياة الواقعية. وقد تبين كذلك مدى صعوبة رصد الكثير من إخفاقات التفكير العقلاني في والتحكم فيها (انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب). وبدلًا من أن توضح اللاعقلانية ببساطة، يمكن تقديم تفسير أفضل لهذه الإخفاقات المعرفية الواضحة بأن لها بعض الوظائف التكيفية (Gigerenzer, 2000; Simon, 1990).

في هذا القسم نراجع باختصار بعض الآليات المعرفية الرئيسية – الكثير منها يمكن النظر إليه على أنه «أنماط عقلية» تطورية – التي تعزز السذاجة. يمكن فهم آليات تحليل المعلومات على أنها تمثل إما عمليات معرفية «باردة» (مثل قدرة المعالجة المحدودة، أو الاعتماد على الاستدلال أو الاختصارات، إلخ.)، أو ميولًا تحفيزية «ساخنة» حيث تُفضل بعض النتائج (الساذجة غالبًا) على الأخرى.

---

(10) تفترض نظرية «العالِم الساذج» أن الناس العاديين يستخدمون السببية المنطقية شبه العلمية لتفسير الظواهر في العالم، لكن في الواقع، وحتى لو توافرت الظروف المثالية، الناس ليسوا كلهم علماء متجردين، ولا يملكون أدوات العلماء المعرفية وبالتالي يقعون في الخطأ.

(11) تعني العقلانية المحدودة أن قدرة الإنسان على اتخاذ القرارات المنطقية محدودة بصعوبة المشكلة التي هو بصددها، ومحدودية القدرة المعرفية للعقل، ومحدودية الوقت المتاح لاتخاذ القرار. لذلك يتجه الناس لاتخاذ قرارات مرضية وليست بالضرورة مثالية.

البحث عن الأنماط والمعنى

البحث عن الأنماط والروابط والمعنى من أهم سمات الحياة العقلية للبشر، وهي سمة لعبت دورًا بارزًا في تكيف الإنسان وبقائه (von Hippel, 2018). بينما البحث عن المعنى في الغالب تكيفي ووظيفي، فإن الميل إلى البحث عن الأنماط والأسباب والعثور عليها حيث لا توجد أي منها هو أحد المصادر الرئيسية للسذاجة. ويلاحظ الميل إلى معنى خاصة عندما يدرك الناس النظامَ في أحداث عشوائية من الناحية الموضوعية (وبالتالي بلا معنى). يميل البشر إلى محاولة التقليل من الاعتراف العشوائية *(انظر أيضًا Forgas، الفصل 10 من هذا الكتاب)* وهو ميل يُدعى أبوفينيا **apophenia**،[12] وهو مصطلح قد استخدُم في الأصل لوصف المراحل الأولى من الفصام *(على سبيل المثال، Brugger, 2001)*.

أحد الأمثلة المعبرة هو **وهم التعنقد «clustering illusion»**، وهو انحراف معرفي يجعل الناس يرون أنماطًا في بيانات نشأتْ بشكل عشوائي (**Chapman, 1967; Gilovich, 1991**). من الأمثلة الأخرى المعروفة هي الباريدوليا **pareidolia**، حيث يدرك الناس أنماطًا أو أشكالًا وصورًا مألوفة في محفزات غامضة أو عشوائية، مثل أشكال الغيوم، أو، في بقع حبر عديمة الشكل، كما في اختبار رورشاخ **Rohrschach** وهو اختبار ضعفت مصداقيته الآن. سلاسل الكلمات المولدة عشوائيًّا بلا معنى حين توصف بأنها «رطانة سيكولوجية» أو حِكمة العصر الجديد **New Age** يمكن أيضًا أن تُدرَك باعتبارها ذات مغزى، وهي ظاهرة سماها **Pennycook, Cheyne, Barr, Koehler, and Fugelsang** (2015) «تقبل الهراء- **bullshit receptivity**» *(انظر أيضًا فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب)*.

يمكن أن يكون الإفراط في إدراك الأنماط تكيفيًّا، لأن تكلفة عدم إدراك نمط حين يوجد أكبر غالبًا من تكلفة إدراك نمط لا يوجد. يقترح علم النفس التطوري

---

(12) - أبوفينيا **apophenia**: الميل إلى إدراك روابط ذات مغزى بين أشياء لا رابط بينها. المصطلح (بالألمانية: **Apophänie**) صاغه الطبيب النفسي كلاوس كونراد في منشوره عام 1958 حول المراحل الأولى من الفصام (المراجع).

أن الإفراط في إدراك الأنماط يحدث بسبب التكاليف الباهظة المرتبطة بأخطاء النوع **الثاني على عكس أخطاء النوع الأول**. فعلى سبيل المثال، إذا فشل الإنسان في إدراك أن الصوت الذي سمعه يعني وجود حيوان مفترس يمكن بسهولة أن يؤدي ذلك إلى موته، لكن إن أساء إدراك صوت عشوائي على أنه تهديد، تكون النتائج أقل خطورة بكثير. بالتالي يمكن تعزيز القدرة على التكيف بالانحراف عن الدقة، على سبيل المثال، بالإفراط في إدراك قيمة شركاء محتملين *(انظر أيضًا* **Baumeister et al.***، الفصل الثاني من هذا الكتاب)* أو الإفراط في تفسير حفاوة شركاء محتملين **(Haselton & Buss, 2000)**.

بالرغم من ذلك، يمكن أن يكون للإفراط في إدراك الأنماط أيضًا تكاليف باهظة، ليس فقط بالمساهمة في السذاجة، لكن أيضًا في اضطرابات الوسواس القهري والقلق **(Rachman, 1997)**. على مستوى المجتمع، تؤدي النزعة إلى افتراض وجود أسباب خلف أحداث عشوائية أو غير ذات صلة إلى إنتاج معتقدات خاطئة، وخرافات، واستنباطات مغلوطة، وأخطاء سببية، ونظريات المؤامرة، وفي حالات كثيرة إلى العنف والعدوانية *(Chapman, 1967; Hamilton & Gifford, 1976؛ انظر أيضًا دوجلاس وآخرين، الفصل 4 من هذا الكتاب)*. تستغل الدعاية السياسية المضللة والإعلانات الاستنباطات المغلوطة بسهولة وتلعب دورًا مهمًا في اتخاذ المواقف والقرارات السياسية *(مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب)*. طوال التاريخ كانت الوحشية والعنف يرتكبان باسم الاستنباطات السببية الخاطئة بعمق (التضحية بالبشر، والسحر، إلخ؛ **Koestler, 1967; Pinker, 2012**).

نكرر أيضًا، أن أحد أهم الابتكارات في تطور الإنسان هو المشاركة الطوعية للمعلومات. هل من الأفضل أن تصدق ما يعتقده الجميع، أو تكون متشككًا بقسوة؟ ربما يكون المتشككون في الدين متفوقين في البحث عن الحقيقة، مقارنة بأقرانهم المتدينين الأكثر سذاجة الذين يعتنقون الدين – لكنّ مزايا الشك يجب أن تقارن بتكاليف النفي أو القتل عقوبةً للانحراف على الإجماع. على مستوى الجماعة،

اعتمد الكثير من تاريخ الإنسان، بما في ذلك بناء الأمم، على النجاح العسكري. في النظام العسكري يُطلب من الجنود أن ينحوا جانبًا شكوكهم وأن يطيعوا الأوامر، بدون اعتراض. على الأرجح سينتصر الجيش الذي قوامه جنود سذج يطيعون الأوامر طاعة عمياء على جيش آخر يمتلك نفس القدرات لكنه يشجع كل جندي على اتخاذ قراره بنفسه قبل كل خطوة.

قبول التحيز

أحد المصادر المحتملة الأخرى للسذاجة ميل البشر شبه العام إلى قبول المعلومات الواردة بدلًا من رفضها. وطبقًا للمنطق الفلسفي عند سبينوزا، يوجد الآن دليل قوي يوحي بأن الإنسان يولد بطبيعته «مصدقًا- **believer**» **(Gilbert, 1991)**. تُصنف المعلومات الواردة ابتداءً على أنها «صحيحة»، وتتطلب عملية دحضها بعد ذلك مزيدًا من الوقت والجهد *(انظر كرويجر وآخرون، الفصل 6 من هذا الكتاب)*. هناك العديد من الطرق لتفسير هذا التحيز الهائل. من ناحية، يمكن أن يعزى هذا التحيز إلى الأهمية التكيفية للثقة في الآخرين والبقاء في المجتمعات القديمة شديدة الترابط. وإذا كان فهم ادعاء وتصديقه مبدئيًا يرجعان إلى الشيء نفسه، إذًا فالإنسان بالفعل كائن يرى العالم بعقلية ساذجة *(انظر أيضًا مايو **Mayo**، الفصل 8 من هذا الكتاب)*. يُظهر البحث أنه حتى لو صنف العقل ادعاء ما على أنه خطأ محتمل، فهناك آليات تحفيزية داخلية قوية مصممة لاستعادة الانسجام المنطقي ليس عن طريق مراجعة نظام التمثيل العقلي المعرفي الموجود مسبقًا لدينا، لكن عن طريق محاولة دحض الادعاء المقابل *(انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ دانج، الفصل 12 من هذا الكتاب)*، وهي من الآليات المهمة في إدامة السذاجة.

يُظهر قبول التحيز كيف تحدث السذاجة عندما يتشتت الناس بمعلومات أو عواطف أخرى، أو بضغط الوقت. الإنكار هو خطوة تالية، تأتي بعد الخطوة الأولى التي يتساوى فيها الفهم مع التصديق. إذا لم يصل الناس إلى الخطوة الثانية، فعلى

الأرجح سيصدقون كل ما يقال لهم في الخطوة الأولى.

قوة الاستدلال- *Heuristics*

يميل البشر إلى تصديق القصص والحكايات الشيقة الآسرة الواضحة التي يسهل تخيلها (Kahneman & Tversky, 2000). عندما نتلقى معلومات واضحة، متكررة، وبالتالي يسهل تذكرها، نتيجة «علة عقلية- **mental bug**» غريبة في نظام معالجتنا للبيانات، تعتبر تلك المعلومات بالضرورة أكثر صحة وموثوقية وصلاحية *(انظر أيضًا ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب).* تفاقم هذه الاختزالات العقلية من عجز الإنسان عن رؤية العالم على حقيقته.

عادة، يأسر خيالنا وانتباهنا المألوف، المتاح بسهولة، البارز، المركزي، الممثل، المفعم بالألوان، ويُمنح من المصداقية فوق ما يستحق. كلما كانت المعلومات سلسة ويسهل الوصول إليها، زاد احتمال تصنيفها على أنها حقيقية *(انظر أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب).* تُسهم بعض العوامل سريعة الزوال في تعزيز الاعتماد على الاستدلال **heuristics**، مثل حالتنا المزاجية في تلك اللحظة (Forgas, 2013). لكن، وكما يلاحظ كرويجر وآخرون *(الفصل 6 من هذا الكتاب)*، التأكيد على الاستدلال مصدرًا للسذاجة لا يقدم، في أحسن الأحوال، إلا فهمًا جزئيًا. يمكن أن يعد الاستدلال مسؤولًا عن الكثير من الأخطاء «الإيجابية الزائفة» (الاعتقاد في صحة شيء)، لكنه لا يقدم لنا إلا القليل فيما يخص السلبيات الزائفة - عدم تصديق شيء حقيقي *(انظر أيضًا **Mayo**، الفصل 8 من هذا الكتاب).*

الإفراط في تصديق النفس

من الممكن أن تصبح الانحرافات والتشوهات التي تخدم الذات مصدرًا تحفيزيًا قويًا للأحكام الخاطئة والسذاجة *(انظر أيضًا دانتج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ ماكراي وآخرون، الفصل 11 من هذا الكتاب).* إننا أكثر استعدادًا لتصديق المعلومات التي

تمتدحنا من تلك التي لا تمتدحنا، حتى عندما تكون نية التلاعب بنا واضحة جلية (Jones, 1964; Matovic & Forgas, 2018). ربما يكون للإفراط في الثقة بالنفس بعض الوظائف التطورية التكيفية (**von Hippel, 2018**)، لكن آليات تعزيز الأنا نفسها بالضبط يمكن أيضًا أن تعزز السذاجة وتنتج أحكامًا وتصورات مشوهة. تظهر أدلة كثيرة الآن أن الناس يتمسكون غالبًا بمعتقداتهم بيقين يفوق أي تبرير، ويعتقدون بأن أحكامهم أكثر دقة مما هي عليه، ويعطون لخبراتهم وتجاربهم قيمة أكبر مما لخبرات الآخرين *(انظر أيضًا* ***Dunning****، الفصل 12 من هذا الكتاب؛* ***Macrae et al.****، الفصل 11 من هذا الكتاب)*. يبدو أن الناس ليسوا علماء بالفطرة بقدر ما هم محامون وساسة، يسوقون الأدلة التي تؤكد قناعاتهم ويدحضون الأدلة التي تعارضها. إنهم يغالون في تقدير معارفهم وفهمهم وسداد رأيهم وكفاءتهم وحتى حظهم (**Pinker, 2018**).

الآليات الاجتماعية للسذاجة

البشر كائنات اجتماعية تمامًا، تتشكل رؤيتنا للعالم بالأساس بما يظنه الآخرون ويفعلونه. في حقيقة الأمر، تبنى كل المعرفة الرمزية وتشارك اجتماعيًّا. ومقارنة وجهات نظرنا وأفكارنا بوجهات نظر الآخرين وأفكارهم هي طريقة بناء المعرفة الرمزية كلها *(ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب)*. يزخر علم النفس الاجتماعي بالأمثلة التي توضح آلية عمل «نظرية المعرفة الاجتماعية». في بيئة يتأصل فيها الغموض والشك، سوف يشيد الناس تلقائيًّا أعرافًا ومعايير مشتركة، مهما تكن عشوائية، سوف تفرض شكلًا من النظام المتفق عليه والقدرة على التنبؤ بنظرتهم للواقع (**Sherif, 1936**).

الأكثر من ذلك، أن تلك الأعراف التوافقية، بمجرد أن تستقر، تصبح مرنة للغاية وصعب تغييرها – كما لو أن عقول البشر تمقت الغموض والاضطراب وعدم القدرة على التنبؤ (Jacobs & Campbell, 1961). ما يظنه الآخرون وما يفعلونه

يستمر في فرض تأثير معياري قوي على سلوك الإنسان، حتى لو لم تُستوعَب تلك المعايير، وتنكر بالطبع (Asch, 1951). ويتبين أن عملية مناقشة الآراء المختلفة حول رؤيتنا للواقع صراحة يمكن أن تكون آلية تعزز قبول آراء أكثر تطرفًا وانحيازًا، كما يظهر البحث الموسوعي على ظاهرة الاستقطاب الجماعي (على سبيل المثال، Forgas, 1977؛ انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب). يبدو أن التطور الاجتماعي الإنساني شكل عقول البشر بطريقة جعلت منا مخلوقات ترصد بعضها بعضًا تلقائيًا، وننشئ تصورًا توافقيًّا للواقع ونحافظ عليه، بدل أن يكون «حقيقيًا.» وفي الواقع، كما تشير أبحاث كثيرة، تعود إلى دراسات آش **Asch** للتماثل في خمسينيات القرن الماضي، يفضل الناس في الغالب الوصول إلى الإجماع عن الوصول إلى الحقيقة *(للمراجعة، انظر Baumeister, Maranges, & Vohs, 2018)*.

الإخفاقات المعرفية في الرصد والتصحيح

تتفاقم تلك الميول البشرية بإخفاق معرفي آخر والبشـر يقصـرون بشدة في تقييم المعلومات الواردة تقييمًا صحيحًا بناءً على مزاياها المنطقية (انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ كروبجر وآخرون، الفصل 6 من هذا الكتاب). طُورت نماذج المنطق الرسمي، كتلك التي اقترحها هيوم أو بايز أو باسكال، لكي تقدم معايير واضحة (وإن لم تكن متسقة فيما بينها دائمًا) يمكن بها تصحيح الأحكام البشرية. لكن تلك الأنظمة الرسمية للمنطق ليست جزءًا طبيعيًا من الطريقة التي يفكر بها الناس عادة في المواقف اليومية. يثير هذا تساؤلًا عن السبب الذي جعل أدمغة البشر تتطور لتعالج المعلومات بهذه الطريقة المعيبة. هل رؤية الأمور على حقيقتها ليست دائمًا الطريقة الأكثر كفاءة وتكيفًا للتعامل مع الواقع؟ فكما رأينا، يشير علم النفس التطوري إلى أن الانحراف عن رؤية العالم كما يمكن أن يكون بالفعل يمنحنا منافع كبيرة للبقاء على قيد الحياة. وكما يقترح بوميستر وآخرون **Baumeister et al.** *(الفصل 2 من هذا الكتاب)*، من منظور القدرة على التكيف، ربما يكون الوقوع في الحب

ورؤية الشريك أروع مما هو عليه بالفعل، ذا فائدة لعملية التكاثر وبالتالي يفضلها الاختيار الطبيعي، لأنه ينتج روابط زوجية أقوى وفرصًا أفضل لتربية نسل ناجح.

يبدو أن عجز الإنسان عن إدراك تلك الأخطاء المعرفية وتصحيحها نوع من القدرة على التكيف المغروسة بداخله، نوع من قصر النظر الميتا معرفي metacognitive myopia. يشير مصطلح قصر النظر الميتا المعرفي إلى عجز البشر العام، فيما يبدو، عن تقييم مصدر المعلومات التي نتلقاها من الآخرين وموثوقيتها وصلاحيتها المعلومات تقييمًا صحيحًا. تفشل عملية تصحيح الكثير من العيوب المنطقية على المستوى الميتا معرفي، مما يشير غالبًا إلى إخفاقات في رصد صلاحية المعلومات الواردة والتحكم فيها، وليس إلى إخفاقات بسيطة في إدراك المعلومات وتصنيفها وتخزينها في الذاكرة أو في معالجة البيانات *(فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب)*. لا يزال دور قصر النظر الميتا المعرفي باعتباره مصدرًا مساهمًا في السذاجة لم يلق الاهتمام الكافي في علم النفس، إذ لم يولَ إلا القليل من الاهتمام للمهمة الميتا معرفية المتمثلة في مراقبة المعلومات التي يجب استخدامها أو تجاهلها واتخاذ قرار بشأنها.

يتضح أن الأخطاء الحكم لا تنشأ غالبًا بسبب عدم قدرة الناس على معالجة المعلومات، ولكن لأنهم يستمرون في قبول مصادر بيانات خاطئة أو مضللة أو غير معتمدة أو حتى فقدت مصداقيتها من قبل، واستخدامها. تميل معظم الأبحاث المهتمة بدراسة الاستدلال والتحيزات، بما في ذلك دراسة تأثيرات الارتكاز anchoring والتمثيل والتوافر، إلى التركيز على المعالجة الخاطئة، وإهمال السؤال عن سبب عدم قدرة البشـر على مراقبة الأخطاء في مصادر البيانات واكتشافها وتصحيحها. على سبيل المثال، لدى البشر سمعة سيئة تتمثل في قصورهم الشديد عن إدراك الحجم الصحيح للعينات الخاطئة أو غير الممثلة، كذلك التجارب الزائفة من التعرض المتكرر للمعلومات ذاتها سوف يؤدي حتمًا إلى المبالغة في تقدير نسبة وقوع الحدث وصلاحيته، حتى عندما يتم تحذير المراقبين بوضوح من هذا التأثير *(فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ انظر أيضًا ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب)*.

كما توضح الأقسام السابقة، هناك دلائل قوية الآن في علم النفس الاجتماعي والمعرفي توضح أن عدم رؤية العالم على حقيقته نقطة البداية في تكوين أحكام الإنسان غالبًا. لأسباب مختلفة، شكّل التطور أمخاخ البشر بطريقة جعلتها مجهزة ببرامج معالجة المعلومات تبدو مصممة لتشويه الواقع. ربما كانت تلك «الوحدات الذهنية- **mind modules**» مفيدة وتكيفية في بيئة أجدادنا، إلا أنها قد تمثل خطرًا وعائقًا في المجتمعات الضخمة الحديثة حيث الثقة بين الأفراد غالبًا ما تكون في غير محلها، والمعلومات المزيفة أكثر شيوعًا من أي وقت مضى (انظر أيضًا مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب).

في سياق العصر الحجري، حيث كان العالم مستقرًّا ويتغير ببطء، كانت الثقة في الرسائل و«الميمات- **memes**» الواردة من الآخرين المعروفين جيدًا لتحسين الخبرات المحدودة للفرد ذات أهمية كبيرة للبقاء على قيد الحياة، حيث كان الناس يعرفون بعضهم جيدًا من الولادة حتى الممات، وبالتالي مصدر ثقة. لم تعد الحال كذلك في عالم العولمة الحديث. في الواقع، بدأت الثقة القائمة على الألفة وضغط الحفاظ على السمعة تتآكل مع انتشار المدن الأولى، وغالبًا ما تكون الرسائل التي يتلقاها المرء من الغرباء أو من الإنترنت مصممة بشكل صريح لتضليلنا، لأسباب تجارية أو سياسية أو شخصية *(انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب)*. عقول البشر مصممة بشكل سيئ عندما يتعلق الأمر بالتحقق من صحة المعلومات، لكنها تتمتع بالكفاءة في قبول المعلومات الثانوية ودمج *(انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب)*.

تلك العمليات العقلية، إذا لم تُراجَع، يمكن أن تكون لها عواقب وخيمة للغاية في الحياة العامة *(انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب)*. على مدار آخر ثلاثمائة عام، ومنذ انتصار التنوير في الحضارة الغربية وحلول عصر العلم، أصبح البحث عن «الحقيقة» دينًا جديدًا في الثقافات الغربية.

وليس من قبيل الصدفة أنه في أعقاب الثورة الفرنسية، حلت معابد «العقل» والتفكير المنطقي محل صروح الدين التقليدي في بصفتها مروجة لهذا الدين. قدم فلاسفة من أمثال سبينوزا وهيوم وبايز وباسكال إطارًا معرفيًا للبحث عن الحقيقة، في حين انبرى جيش، بما تحمله الكلمة من معنى، من الخبراء والعلماء المؤهلين جيدًا للمهمة الروتينية المتمثلة في اكتشاف كل ما هو«حقيقي» ونشره. يبدو الآن أن نظام الكشف عن الحقيقة وتنقيحها آخذ في الانهيار. لقد أزالت الثورة التكنولوجية التي نشهدها الآن أي تمييز بين «الحقيقة» و«المعلومة»، وبدون عين خبيرة تنقح، أصبح بوسع أي ادعاءٍ، من قبل أي شخص، في أي مكان، حول أي شيء أن يصل إلى كل إنسان على كوكبنا تقريبًا. صُمم هذا الكتاب ليغطي أحدث الأبحاث حول العديد من القضايا والآليات التي عرضنا حتى الآن من أجل فهم أفضل لموضوع السذاجة في الوقت الراهن. والآن ننتقل لعرض مخطط موجز لهيكل الكتاب ومحتوياته.

نظرة عامة على الكتاب

بعد هذا **الفصل التمهيدي،** قُسِّم الكتاب إلى أربعة أجزاء متكاملة، يضم كل منها أربعة فصول. يتناول **الجزء الأول** طبيعة السذاجة ووظائفها. في **الفصل الثاني** يقترح كل من بوميستر وماكسويل وتوماس وفوس أن السذاجة عادة ما تكون نوعًا من التكيف التطوري بمزايا محددة من أجل البقاء. وقد شكل التطور الناس بحيث أصبحوا بحاجة إلى إقامة تحالفات طويلة الأمد، ويتعزز ذلك من خلال المبالغة في تقدير شركائهم (شكل من أشكال السذاجة). عندما يكون المرء في حالة حب، يبالغ في تقدير الصفات الإيجابية في شريكه، ويتغير هو نفسه ليحاكي تلك الانطباعات الإيجابية. وهي عملية غير متعمدة إلى حد كبير شكلها التطور لأنها تقوي الرابطة الزوجية والقدرة على الإنجاب. لعل الرجال على الأخص أكثر سذاجة عند الدخول في التزام طويل الأمد بناءً على افتراضات خاطئة عن مستوى المكافآت المتوقعة.

يوضح **الفصل الثالث** بقلم أونكلباخ وكوخ أنه على الرغم من أن تصرفات

الناس تبدو ساذجة بمعايير المنطق والعقلانية، إلا أن تلك الأخطاء تكيفية غالبًا. يسلط هذا الفصل الضوء على التناقض بين سذاجة الناس من جهة وقدرتهم العالية باستخدام مثال تكرار المعلومات في تكوين المعتقدات. وبالرغم من أن مجرد التكرار يعزز الصحة الظاهرية للمعلومة، إلا أنه من منظور وظيفي، ربما يكون لتصديق المعلومة المكررة مزايا تكيفية في الحقيقة.

في **الفصل الرابع** يحلل دوجلاس وسوتون وسيتشوكا العوامل التي تجذب الناس لنظريات المؤامرة ويقترحون أن للاعتقاد في تلك النظريات دوافع معرفية ووجودية واجتماعية. توضح مراجعتهم أن من يؤمنون بنظريات المؤامرة لا يصدقون ببساطة أي شيء يسمعونه، لكنهم يركزون على نظريات المؤامرة التي تروق لدوافع نفسية وظيفية مهمة لديهم. وبالتالي لا ينبغي ببساطة نعتهم بالسذاجة، على الرغم من أن مثل تلك المعتقدات قد تشوه الواقع في كثير من الأحيان.

في **الفصل الخامس**، يبحث مايرز في كيفية مساهمة علم النفس في فهمنا للسذاجة في الأمور العامة. وهو يستعرض مجموعة واسعة من الأدلة التي توضح كيف تشكل المعلومات المضللة والأكاذيب الفجة السياسات التي تدفع بدورها إلى تشكيل الرأي العام حول الجريمة أو الهجرة أو الاقتصاد أو تغير المناخ. تسهم الآليات المعرفية الاجتماعية مثل قدرة التكرار على الإقناع والتوافر الاستدلالي، والتحيز التأكيدي والتبرير الذاتي، والأمية الإحصائية، والاستقطاب الجماعي، والثقة المفرطة، تساهم كلها في تلك التأثيرات. كذلك يناقش دور التعليم والبحث العلمي الموضوعي الداعم للحقيقة والقائم على الأدلة، وتعزيز التفكير النقدي في مواجهة تلك التأثيرات.

يضم **الجزء الثاني** أربعة فصول تتناول دور العمليات المعرفية في السذاجة. يقدم الفصل السادس بقلم كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز نظرة عامة على مفاهيم القضايا المتعلقة بالسذاجة بغرض ترسيخها في علم النفس. ثم يناقشون السذاجة من وجهات نظر مختلفة في الاستدلال الاستقرائي (هيوم، بايز، باسكال).

بالرغم من أنه يمكن بسهولة اعتبار السذاجة حالة خاصة من التفكير الاستدلالي ولاعقلانية التنبؤ، إلا أنه من الأصعب تضمين السذاجة في نظرية تصف النجاحات والإخفاقات المنطقية تحت ظروف قانونية. أيضًا، تلعب مسألة الثقة غير العقلانية دورًا مهمًا في تفسير الآليات المعرفية التي تنتج السذاجة.

في الفصل السابع، يقترح فيدلر مصطلح «قصر النظر الميتا معرفي» لوصف عدم القدرة على تقييم تاريخ المعلومات الواردة وموثوقيتها وصحتها. يستمر هذا الاعتماد الساذج على الأدلة المدرَكة بغض النظر عن مصدرها (القيل والقال، الإشاعات، الدعاية، الحكايات) حتى عندما يكون التحيز واضحًا. يستعرض الفصل أدلة شاملة على قصر النظر الميتا معرفي تُظهر أن الناس غالبًا ما يكونون غير قادرين على تجاهل المعلومات غير ذات الصلة ويصلون إلى استنتاجات تستند إلى عينات غير تمثيلية، وتجاهل المعدلات الأساسية[13] يشير قصر النظر الميتا معرفي إلى أن السذاجة ليست مجرد نتاج تفكير خاطئ، ولكنها ناتجة عن عدم القدرة على مراقبة مصادر المعلومات وتقييمها، كما يشير إلى المسؤولية الاجتماعية المتمثلة في رصد أحكامنا والتحكم فيها على المستوى الميتا معرفي.

في الفصل الثامن، تستكشف مايو دور العقليات الساذجة مقارنةً بالعقليات المتشككة المرتابة في إنتاج السذاجة. تستعرض كذلك الأبحاث التجريبية التي تُظهر أنه يمكن معالجة المعلومات الواردة إما باستخدام طريقة تفكير ساذجة يكون فيها القبول العملية الأولية أو طريقة تفكير متشككة يكون فيها الرفض العملية الأولية. يكشف بحثها أن العقلية المتشككة تتميز بآليات نفي قوية وناجحة تقلل من السذاجة الناتجة عن عيوب الإدراك مثل الذاكرة الزائفة وتأثير المعلومات المضللة. قد تحفز بعض التلميحات السياقية أو بعض الميول الشخصية طريقة التفكير المتشككة، وقد يتأرجح المرء بين طريقة تفكير وأخرى، من لحظة إلى أخرى، اعتمادًا

---

(13) المعدل الأساسي: هو احتمال وقوع حدث ما. فعلى سبيل المثال المعدل الأساسي لإصابتك بالبرق في حياتك هو احتمال يساوي 1 في كل 12000.

على الاختلافات الفردية والسياق.

يناقش ستراك في **الفصل التاسع** دور آليات المقارنة الاجتماعية في تعزيز السذاجة. يمكن أن يكون الدافع وراء المقارنة الاجتماعية الرغبة في التعلم من الآخرين (مقارنة تصاعدية) أو تعزيز احترام الذات (مقارنة تنازلية). من منظور معرفي، يمكن أن تؤثر المقارنات على الأحكام من خلال تفعيل المعايير التي تزيد بشكل انتقائي من إمكانية الوصول إلى بعض المعلومات المتوافقة مع تلك المعايير. في مجال الاقتصاد السلوكي، قد يؤثر تسهيل المقارنات على تقييم أهمية الناس. وربما تكون السذاجة الواضحة من نتاج ديناميكيات الحكم كما توضحها النتائج التجريبية.

يضم **الجزء الثالث** من الكتاب فصولًا تتناول دور العمليات الوجدانية والتحفيزية في السذاجة. يستكشف **الفصل العاشر** بقلم فورجاس دور الحالات الوجدانية والأمزجة غير الواعية **sub-conscious** في إنتاج السذاجة. ويصف العديد من الآليات النفسية المسؤولة عن تأثير الحالة المزاجية على إنتاج السذاجة أو الشك. ويصف سلسلة من التجارب التي تُظهر أن الحالات المزاجية السلبية المعتدلة يمكن أن تقلل من الوقوع في السذاجة، عن طريق زيادة الشك في أحكام الحقيقة، وخفض الاستعداد لتصديق المعلومات المضللة، وتحسين الكشف عن الخداع، والحد من تقبل «الهراء». يناقش أيضًا الأهمية النظرية لتلك الدراسات، والآثار العملية للسذاجة الناتجة من أثر الحالات الوجدانية.

في **الفصل الحادي عشر** يناقش كل من ماكراي وأوليفر وفالبين وجولوبيكيس كيف أنه يمكن للذات أن تنحاز في معالجة المعلومات والسذاجة. ويقترحون أن العقل البشري يمكن خداعه بسهولة لأنه يعمل على إعطاء الأولوية للنتائج التي تخدم الذات. على سبيل المثال، من المعروف أن الارتباط بالذات يتسبب في تحيز أحكام الإدراك. يصف الفصل سلسلة من التجارب التي تستكشف تأثير أهمية الذات والتحكم في صنع القرار، والمحددات الثقافية في للأولويات الذاتية. توضح تلك التحليلات أن المعالجة التي تتخذ من الذات مرجعًا لها يمكن أن تؤدي إلى

تحيزات في الاستجابة وقرارات وأحكام غير عقلانية أو ساذجة.

في **الفصل الثاني عشر**، يستعرض دانِنج ظاهرة ذات أهمية خاصة، وهي السذاجة الذاتية، موضحًا أن الناس سذج خاصة فيما يتعلق بقدراتهم ومعتقداتهم. تُظهر الأبحاث أن الناس يتمسكون بآرائهم بثقة كبيرة، ويؤيدون الإجابات الخاطئة بالحماس نفسه الذي يؤيدون به الإجابات الصحيحة، ويرفضون آراء الآخرين أكثر من اللازم، ويعطون قدرًا أكبر من المصداقية لرأي ما عندما ينتسب لهم. تتفاقم تلك الإخفاقات عندما لا يعرفون متى وكيف وممن يطلبون النصح، وكيف يقيمون جودة تلك النصيحة. من أجل التغلب على السذاجة الذاتية، يحتاج الناس إلى اكتساب المزيد من الخبرة في تقييم مصداقية معتقداتهم الداخلية والمعلومات التي يتلقونها من الخارج، بدلًا من اعتماد قوة إيمانهم بها بديلًا عن صحتها.

يلقي **الفصل الثالث عشر** بقلم شوارتز ولي نظرة على تأثير لاشعوري غير مفهوم نسبيًا على السذاجة: إشارات الشم. في معظم اللغات، يرتبط الشك مجازيًّا بإحساس الرائحة الكريهة المتعفنة، وهو ارتباط يُفترض أن له وظيفة تكيفية، مما يشير إلى ارتباط الشك تطوريًّا بالاشمئزاز والرفض. يستعرض الفصل التجارب التي تبين أن التعرض صدفة لرائحة السمك الفاسد تحديدًا يجعل الناس أكثر ارتيابًا ويحد من السذاجة في عدد من المهام. لا تُظهر هذه التأثيرات استجابة للروائح الكريهة الأخرى. تُناقَش النتائج في السياق الأوسع للإدراك باعتباره عملية وضعية، تجريبية، متجسدة وبرجماتية.

يقدم الجزء الرابع فصولًا تناقش الجوانب الاجتماعية والثقافية للسذاجة. في **الفصل الرابع عشر** تفحص أويزرمان دور الطلاقة الثقافية في تعزيز السذاجة. أن تكون جزءًا من ثقافة ما يعني أن تعرف ما يتوقعه الناس منك وهذه الخبرة المتعلقة **«بالطلاقة الثقافية- cultural fluency»** تجعل الحياة اليومية تبدو أسهل. على النقيض، ينشأ **«العِيُّ الثقافي- cultural disfluency»** في المواقف التي لا توافق فيها الخبرات التوقعات. هذا الاختلاف إشارة تثير تفكيرًا أكثر تعمقًا. يمكن أن تفاقم

السهولة المعرفية الناشئة عن الطلاقة الثقافية من مشكلة السذاجة، وعلى العكس من ذلك، فإن التعرض للعي الثقافي يمكن أن يقلل من السذاجة.

في الفصل الخامس عشر، يلقي جوسيم وستيفنز وهونيكت وأنجلين وفوكس نظرة على أحد أكثر أمثلة السذاجة إحراجًا: السذاجة العلمية، التي تُعرَّف على أنها الحالات التي لا تبرر فيها البيانات أو الاستدلال استنتاجًا علميًّا. يوضح المؤلفون أن العلماء، المتأثرين غالبًا بالتحيز الأيديولوجي، ينتهكون بشكل متكرر ومنهجي قواعدهم الخاصة. يتضمن ذلك تقديم استنتاجات غير مبررة بناءً على عينات غير كافية وغير ممثلة، وعرض الآراء المفضلة لديهم على أنها حقائق بالرغم من أنها غير مدعومة بالبيانات، والانخراط في التفكير غير الموضوعي، وقبول الأدلة التي تدعم الاستنتاجات المفضلة. وربما يقعون فريسة للعلموية **scientism** [14] المفرطة، بافتراض أن النتائج إذا نشرت تصبح حقائق علمية، وقد يقعون أيضًا ضحية لتحيز الوضع الراهن،[15] فيفضلون الإبقاء على الإجماع العلمي السائد. ويختتم الفصل بتوصيات للحد من السذاجة العلمية.

يناقش كوبر وأفري في الفصل السادس عشر أحد الجوانب النفسية والاجتماعية المهمة للسذاجة: وهي أن الرسائل التي يتواصل بها البشر بين بعضهم يجب أن تكون صادقة إلى حد معقول، أي أن تقع داخل **نطاق الشرعية** ***envelope of legitimacy***. عندما تقع الافتراضات خارج نطاق الشرعية، ربما ينتج عن ذلك شعور مزعج بالسذاجة يهدد احترام الناس لذاتهم. ولتقليل ذلك الانزعاج يعمد الناس إلى «مضاعفة رهانهم» على الاعتقاد الخاطئ، وإقناع أنفسهم بأنه لم يجر خداعهم على الإطلاق. أحد الأمثلة التي تدعم هذه الفرضية، أن مؤيدي دونالد ترامب الذين أظهروا حساسية أكبر لمشاعر السذاجة أكثر ميلًا إلى تصديق وعود

(14) الاعتقاد بالتطبيق الشامل للمنهج العلمي والطريقة العلمية ووجهة النظر العلمية على كل شؤون الحياة الاجتماعية والسياسية. يستخدم المصطلح عادة بغرض سلبي، لانتقاد الرغبة في تطبيق الطريقة العلمية في مواقف لا يمكن إخضاعها للطريقة العلمية.. أو انتقاد عبادة العلم.

(15) هو انحياز عاطفي يمثل تحبيذ حالة الأمور الراهنة. يُعتبر الوضع الراهن في هذه الحالة مرجعية، وأي تغيير عليه يُعتبر خسارة.

مرشحهم الانتخابية، خاصة تلك التي بدت بعيدة التحقق.

يلقي الفصل السابع عشر بقلم فان بروييجين الضوء على الآليات الاجتماعية والنفسية التي تدفع الناس إلى الإيمان بنظريات المؤامرة. غالبًا ما يَدعي المؤمنون بالمؤامرات أنهم متشككون عقلانيون، كذلك تتميز العديد من نظريات المؤامرة بتفسيرات معقدة للغاية ومفصلة بشكل واضح. يوضح الفصل أن الشك العقلاني ليس سببًا في الاعتقاد بتلك النظريات، حيث ترتبط هذه المعتقدات ارتباطًا إيجابيًّا بالمعتقدات الأخرى غير المعقولة مثل الاعتقاد في الخوارق والعلوم الزائفة وكذلك بتقبل الهراء. تتنبأ معتقدات المؤامرة أيضًا بزيادة القابلية للتأثر بالتحيزات المعرفية، مما يشير إلى أن الاعتقاد في نظريات المؤامرة متجذر في الاستدلال وليس في التفكير التحليلي، أي إلى السذاجة حسب الهوى.

إيجازًا، إن هدفنا من هذا الكتاب المساهمة في فهم أفضل لعلم النفس الاجتماعي للسذاجة، وهي قضية في موضعها إلى حد بعيد اليوم. في هذا الفصل التمهيدي تحديدًا، حاولنا استعراض بعض أهم وجهات النظر التاريخية والثقافية والتطورية والنفسية التي قد تساعد في تفسير السذاجة بوصفها خاصية أساسية في الجنس البشري. اختيرت الفصول لتقدم نظرة عامة واسعة وممثلة لأحدث التطورات البحثية في هذا المجال المثير للاهتمام. بصفتنا محررين، نحن ممتنون جدًا للمساهمين في هذا الكتاب لقبولهم دعوتنا لحضور ندوة سيدني العشرين لعلم النفس الاجتماعي، ومشاركة أفكارهم القيمة مع قرائنا. نحن نأمل بصدق أن تسهم الأفكار الواردة في هذه الفصول ليس فقط في علم السذاجة الناشئ، ولكن أيضًا في فهم أفضل للدور الذي تلعبه السذاجة في الشؤون الإنسانية.

المصادر

Albright, M. (2018). *Fascism: A warning.* New York, NY: HarperCollins.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 177–190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.

Baumeister, R. F., Maranges, H. M., & Vohs, K. D. (2018). Human self as information agent: Functioning in a social environment based on shared meanings. *Review of General Psychology, 22*(1), 36–47.

Brugger, P. (2001). From haunted brain to haunted science: A cognitive neuroscience view of paranormal and pseudoscientific thought. In J. Houran & R. Lange (Eds.), *Hauntings and poltergeists: Multidisciplinary perspectives* (pp. 195–213). Jefferson, NC: McFarland & Company.

Chapman, L. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 6*(1), 151–155.

Dahrendorff, R. (1975). *The new liberty.* London: Routledge, Kegan & Paul.

Dawkins, R. (1976). *The selfish gene.* Oxford: Oxford University Press.

Dennett, D (2017). *From bacteria to Bach.* New York, NY: W. W. Norton.

Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 51*(3), 629–636.

Forgas, J. P. (1977). Polarisation and moderation of person perception judgements as a function of group interaction style. *European Journal of Social Psychology, 7,* 175–187.

Forgas, J. P. (2013). Don't worry, be sad! On the cognitive, motivational, and interpersonal benefits of negative mood. *Current Directions in Psychological Science, 22*(3), 225–232.Forgas, J. P. (2017, March 31). Why are some people more gullible than others? *The Conversation.* Retrieved from http://theconversation.com/why-are-some-people-more-gullible-than-others-72412.

Gigerenzer, G. (2000). *Adaptive thinking: Rationality in the real world.* New York, NY: Oxford University Press.

Gilbert, D. T. (1991). How mental systems believe. *American Psychologist, 46*(2), 107–119.

Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so: The fallibility of human reason in everyday life.* New York, NY: The Free Press.

Goldberg, J. (2008). *Liberal fascism: The secret history of the American left.* New York, NY: Doubleday.

Greenspan, S. (2009). *Annals of gullibility: Why we get duped and how to avoid it.* Wesport, CT: Praeger.

Hamilton, D., & Gifford, R. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology, 12*(4), 392–407.

Harari, Y. N. (2014). *Sapiens: A brief history of humankind.* London: Vintage.18 *Joseph P. Forgas and Roy F. Baumeister* Haselton, M. G., & Buss, D. M. (2000). Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*(1), 81–91.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York, NY: John Wiley & Sons.

Jacobs, R. C., & Campbell, D. T. (1961). The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 62*(3), 649–658.

Jones, E. E. (1964). *Ingratiation: A social psychologist analysis.* New York, NY: Appleton-Century-Croft.

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3,* 1–24.

Kahneman, D. (2011) *Thinking, fast and slow.* New York, NY: Farrar, Straus, & Giroux.

Kahneman, D., & Tversky, A. (Eds.) (2000) *Choices, values and frames.* New York, NY: Cambridge University Press.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), Nebraska symposium on motivation (Vol. 15, pp. 192–238). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

Koestler, A. (1967). *The ghost in the machine*. London: Penguin.

Koestler, A. (1978). *Janus: A summing up*. London: Hutchinson.

Lewandowsky, S., Oreskes, N., Risbey, J. S., Newell, B., & Smithson, M. (2015). Seepage: Climate change denial and its effect on the scientific community. *Global Environmental Change, 33*, 1–13.

Matovic, D., & Forgas, J. P. (2018). Mood effects on ingratiation: Affective influences on producing and responding to ingratiating messages. *Journal of Experimental Social Psychology, 76*, 186–197.

Pennycook, G., Cheyne, J. A., Barr, N., Koehler, D. J., & Fugelsang, J. A. (2015). On the reception and detection of pseudo-profound bullshit. *Judgment and Decision Making, 10*(6), 549–563.

Piaget, J. (1950). *The psychology of intelligence*. London: Routledge & Paul.

Pinker, S. (2012). *The better angels of our nature*. New York, NY: Penguin Putnam.

Pinker, S. (2018). *Enlightenment now!* New York, NY: Allen Lane.

Pluckrose, H. Lindsay, J. A., & Boghossian, P. (2018, October 2). Academic grievance studies and the corruption of scholarship. *Aero*. Retrieved from https://areomagazine.com/2018/10/02/academic-grievance-studies-and-the-corruption-of-scholarship.

Popper, K. (1947). *The open society and its enemies*. London: Routledge.

Rachman, S. (1997). A cognitive theory of obsessions. *Behaviour Research and Therapy, 35*(9), 793–802.

Rath-Vegh, I. (1963). *From the history of human folly*. Budapest: Corvina.

Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York, NY: Harper.

Simon, H. A. (1990). Invariants of human behavior. *Annual Review of Psychology, 41*, 1–19.von Hippel, W. (2018). *The social leap*. New York, NY: Harper.

الجزء الأول

طبيعة ووظائف السذاجة

2

قناع الحب والسذاجة الجنسية

روي ف. بوميستر
جامعة كوينزلاند
جيسيكا أ. ماكسويل
جامعة ولاية فلوريدا
جيفري ب. توماس
جامعة ولاية فلوريدا
كاثلين د. فوس
جامعة مينيسوتا

أحد المُثل في الحضارة الغربية أن يكتشف الرجل والمرأة أن كلًّا منهما للآخر في الحياة، ثم يقعا في الحب بعمق وبشكل متبادل، ويتزوجا، ويقضيا بقية حياتهما معًا. يساند الزوجان بعضهما في السراء والضراء، يؤسسان أسرة، ويتشاركان تكاليف الحياة وأعباءها، ويسعد كل منهما الآخر، حتى يفرق بينهما الموت. ربما يتغير الحب، لكنه يدوم إلى الأبد، ويظهر في الحنان والاهتمام والمودة والجنس العاطفي المعطاء.

لا ترقى تجربة كل الناس إلى ذلك النموذج المثالي. وبالرغم من ذلك يبقى الوعد قويًا. يقول غالبية الشباب أنهم يريدون الزواج، ومعظمهم يتزوجون بالفعل (أو على الأقل يلتزمون في علاقات طويلة الأمد؛ Stepler, 2017). لكن، في الغالب تُكسر عهود الزواج التي تعهد الزوجان فيها بالتفاني والإخلاص مدى الحياة.

وبالرغم من حقيقة أن 40٪ من الزيجات في الولايات المتحدة تنتهي بالطلاق (Schoen & Canudas-Romo, 2006)، يثق الناس في أن زواجهم لن يلقى المصير نفسه (على سبيل المثال، Fowers, Lyons, Montel, & Shaked, 2001; Klaczynski & Fauth, 1996; Weinstein, 1980). حتى أن الكثير من الناس يتلون قسم الإخلاص بثقة في عرسهم الثاني أو الثالث، والمفترض أن يكونوا قد تعلموا من التجربة. كيف لشخص يتزوج للمرة الثالثة أن يصدق حقًا أنه وشريكه سيبقيان معًا «حتى يفرق بينهما الموت»؟ لكن البعض يصدق ذلك حقًا. لا شك أن ذلك البعض ساذج بشكل رهيب.

يستعرض هذا الفصل أشكال السذاجة التي تساعد الناس على الالتزام بعلاقات رومانسية طويلة الأمد. يُستخدم مصطلح **السذاجة- gullibility** في الغالب للإشارة إلى قابلية الشخص للإقناع أو الخداع المتعمد (انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 17 من هذا الكتاب؛ كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب). وليس هذا ما نعنيه هنا. نعتقد أن الرجال والنساء يخدعون بعضهم البعض بالفعل – لكن ليس عن علم أو عمد. ربما تمكن الأزواج الذين نجحوا في إقناع بعضهم بأن علاقتهم في غاية الروعة من إنجاب ذرية أكبر من أقرانهم الأقل سذاجة. وبهذه الطريقة، ربما تمكنت السذاجة الرومانسية من زيادة القدرة الإنجابية وبالتالي انتشرت جيناتها على نطاق أوسع. تركيزنا هنا ليس على الأشكال المتعمدة من الخداع في العلاقات (مثل الأورجازم الزائف؛ Kaighobadi, Shackelford, Weekes-Shackelford, 2012)، لكن على الطرق الرائعة التي تستعملها الطبيعة لجعل الناس يقدمون أنفسهم على أنهم أفضل مما هم عليه بالفعل كأزواج مستقبليين. ولأننا نتخذ من التطور مدخلًا إلى الموضوع، فإن تركيزنا هنا على العلاقات الجنسية الرومانسية الأحادية بين شخصين من الجنسين.

من الواضح أن شكل التزاوج عند البشر ابتكار تطوري ثوري. في القردة العليا الأخرى لا يلتزم الذكور بأي علاقات طويلة الأمد ولا يوفرون الموارد للأنثى

البالغة ولا لنسلها. من وجهة نظر القردة الأخرى، ذكور البشر هي كائنات ساذجة بشكل لافت.

بالرغم من ذلك، قد تكون السذاجة قيِّمة، بل وحاسمة، للجنس البشـري. فالتعاون بين الآباء ضروري جدًا لنجاحنا التطوري والثقافي. تحتاج مطالب الحياة الثقافية المعقدة في الإنسان إلى مستوى عالٍ من الذكاء وأدمغة كبيرة الحجم، لكن يجب أن يولد صغار الإنسان في حالة مبتسرة نسبيًا لضمان مرور الرأس من قناة الولادة. لا يظهر الطفل شخصًا بالغًا مؤهلًا ثقافيًا إلا بعد فترة طويلة من الاعتماد على الوالدين. نتيجة للمتطلبات البيولوجية مثل الحمل والرضاعة التي تقع على عاتق المرأة، وتجعلها بحاجة إلى دعم الذكر لفترات أطول، فإن وجود الذكر المعيل يحسن بصورة كبيرة من قدرة نسلهما على البقاء. هذا الاعتماد على دعم الذكر لم يخفف منه سوى ظهور أنظمة الضمان الاجتماعي حديثًا في الحضارات الغربية. بعبارة أخرى، ازدهر الجنس البشري لأن استراتيجيات الجنس التطورية والأعراف الثقافية خدعت الرجال وجعلتهم سذجًا بما يكفي ليتورطوا في توفير الموارد للنساء والأطفال لفترات طويلة.

تخدم الجاذبية الجنسية والحب وظائف أخرى في البشـر تتخطى مسألة التكاثر عند الرئيسيات الأخرى: إنهما يفيدان في تكوين الروابط بين الشركاء الذين يرجح أن يصبحوا آباءً وتقوية هذه الروابط. في العصر الحديث، تتعزز تلك الروابط عن طريق الالتزامات الاجتماعية، مثل الالتزامات الدينية والقانونية، لكن الحاجة إلى التعاون بين الأبوين تسبق تلك الضغوط المؤسسية.

ليس هناك إنسان كامل، لذا يتطلب اختيار الشريك الحاجة إلى الاستقرار على شريك غير كامل والتعامل معه على أفضل وجه. يفترض التنظير التطوري أن سوق التزاوج كبير وأن المنافسة هائلة وأن باستطاعة المرء أن يختار من بين مجموعة واسعة من الشـركاء المحتملين. لكن، من الناحية العملية، لم يكن أمام البشر الأوائل (على سبيل المثال المجتمعات التي تعتمد على النباتات والحيوانات البرية والتي شكلت

أكثر من 90٪ من تاريخ الإنسان) سوى عدد قليل نسبيًا من الاختيارات. وإذا كان عليهم أن يتناسلوا، فليس أمامهم سوى الاختيار من بين عدد محدود جدًا من الشركاء المحتملين بكل ما يحملون من عيوب. لذلك يتطلب الالتزام بعلاقة طويلة الأمد مع شخص معيب قدرًا من السذاجة والتفاؤل المشوه.

الحب واللاعقلانية

لفترة كان يُظن أن الحب العاطفي من ابتكارات الثقافة الغربية المميزة، لكن الدراسات اللاحقة خلصت إلى أنه موجود في كل أنحاء العالم (*Jankowiak & Fischer, 1992; Neto et al., 2000*)، ولذا يعد تجربة إنسانية شاملة. يلفق الحب روابط قوية بين الرجال والنساء، وهي ضرورية لتنشئة الأطفال.

بفعل التطور، أصبح البشر عرضة للوقوع في الحب والحفاظ على روابط زوجية رومانسية طويلة. تزداد مشاعر مثل النشوة والمتعة والاستثارة والاندفاع والإدمان بصورة دراماتيكية عند وجود جاذبية رومانسية/ عاطفية (*Fisher, 2004; Fisher, Xu, Aron, & Brown, 2016*). في حين أن الرفض وغياب الحبيب يمكن أن يصيب المرء بالاكتئاب والشك والقلق والغيرة.

في خضم الحب الرومانسي، غالبًا ما تكون التصرفات متطرفة وغير عقلانية. حتى أن بعض الثقافات وبعض الحقب التاريخية عدّت الحب المتأجج حالة غير عقلانية (*Stone, 1988*)، وكان ذلك مبررًا لترتيب الزيجات. اختيار شريك الحياة والمرء غارق في الحب يشبه اختياره طريقة لاستثمار مكافأة التقاعد كلها وهو في حالة سكر بيِّن.

هناك اعتراف طويل الأمد بأن الحب يشوه الطريقة التي يدرك بها المرء محبوبه. يرى المحبون من يحبون بطريقة مثالية، ويتجاهلون العيوب أو يتغاضون عنها بينما يبالغون في الصفات الجيدة (***.1996a, 1996b***). يرى المحبون محبوبيهم أروع كثيرًا مما يظنه المراقبون الموضوعيون والمحايدون أو حتى الأصدقاء. بالإضافة إلى ذلك، ومما

يدعو للسخرية أن الكثير من الصفات المميزة لشخص المحبوب التي تجذب المحب في بداية العلاقة، يُنظر إليها كأسوأ عيوب المحبوب عندما تنقشع غشاوة الافتتان *(Felmlee, 2001; Pines, 1997)*. ربما يعجب شخص تساهل شريكه وعدم اكتراثه، ثم يمقته بعد ذلك لأنه غير مسؤول وبلا الضمير.

إذا كانت الحكمة الدارجة صحيحة، وكان الحب يشوه التقييم الموضوعي لرفيق المرء، فهو من أشكال السذاجة المهمة. بمعنى، أن الطبيعة غرست في الإنسان حالة من السذاجة العارضة بحيث يبالغ في تقدير صفات ذلك الشركاء المحتملين عند اتخاذ قرار الدخول في علاقة طويلة. وكما هو واضح فإن وضع هذا الشريك في مكانة مثالية يزيد من فرص الالتزام.

وإلى متى يستمر هذا الوضع محل خلاف. أحد خيوط الأدلة التي تؤيد إضفاء المثالية على الشريك نمط نسبة الصفات الجيدة للشريك، مثل أي إسناد النجاح له وإنكار اللوم عنه عند الفشل. عندما يكون الناس في علاقات حب قوية فإنهم يسندون النجاح والإخفاق بطريقة تجعل من شريكهم يبدو أفضل حتى من أنفسهم. تفيد هذه الاستراتيجية في الحفاظ على العلاقات الإيجابية. أما في العلاقات المضطربة، فلا يظهر مثل هذا النمط من نسبة الصفات للشـريك. وبالتالي، إذا كان الناس في الحب المتأجج يرون من يحبون في صورة مثالية، فإن استراتيجياتهم المعرفية تساعدهم على ترتيب الأحداث بطريقة تحافظ على تلك الصورة المثالية.

قناع الحب: دعم السذاجة

يُفترض أن الانتقاء الطبيعي كان يفضل الحالات التي يقيم فيها الرجل والمرأة رابطة قوية دائمة، تساعدهما خلال تربية الأطفال حتى البلوغ. بالإضافة إلى ذلك، في الماضي التطوري لم تكن تتوافر عادة بدائل كثيرة لاختيار الشـركاء: لم يكن لدى المجتمعات التي تعتمد على النباتات والحيوانات البرية مواقع للمواعدة على الانترنت مثل Match.com أوeHarmony ولا عند القرويين المزارعين الأوائل،

لذا كان عليهم اختيار الشـريك من بين مجموعة محدودة من المرشحين المتواجدين في محيطهم المحلي. عندما يكون على الناس أن يستقروا على شخص ما أبعد ما يكون عن المثالية، تكون السذاجة مفيدة. وقد أنجز الحب هذه المهمة جزئيًا بجعل المحبين يرون بعضهم أفضل مما هم عليه في الواقع. يطور هذا القسم فكرة أكثر راديكالية تتمثل في أن للحب طريقة أخرى في زيادة معدل الارتباط بين الأشخاص الناقصين. الحب قد يجعل شخصًا ما أفضل بالفعل – تغيير مؤقت يزيد من جاذبيته لدى الشريك المحتمل.

يُشير تعبير «قناع الحب» إلى التغييرات في السلوك والشخصية التي تزيد من جاذبية الشخص في أثناء توهج الحب. يضع العاشق قناعًا مجازيًا (وبشكل غير متعمد) يكون أكثر جاذبية من وجهه الحقيقي بكثير. يكمل قناع التحيز الإدراكي الذي يمجد المحبوب. وللتوضيح، إذا كان هاري يحب سالي، فسوف يراها أفضل مما هي عليه في الواقع أو في المعتاد – ويصبح أفضل مما هو عليه في الواقع أو في المعتاد. وإذا مالت سالي بدورها إلى حبه، فسوف تصبح هي الأخرى ألطف (وبالتالي تضمن المزيد من حبه) وسوف تراه في صورة مثالية. وهكذا، يخضع كل منهما لجرعة مضاعفة من زيادة الجاذبية. وسوف يتلاشى الشك، العائق النموذجي للسذاجة التقليدي (انظر أيضًا دانتج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب).

مع مرور الوقت يبدأ الأشخاص برؤية أنفسهم في ضوء المثالية التي يراهم بها الشـريك (**Murray et al., 1996b**). يقترح البحث الذي أجري على **ظاهرة مايكل أنجلو** ***Michelangelo phenomenon*** أن الشـركاء الرومانسيين يمكن أن يساعدوا المرء في الاقتراب من النسخة المثالية من نفسه.

عند الجمع بين فرضية قناع الحب وتأثير مايكل أنجلو يصبح لدينا شكل رائع من سذاجة البشر. عندما يكون هاري في حالة حب، يصبح شخصًا أفضل مؤقتًا لينال إعجاب سالي، وعندما تحبه سالي يسهم ذلك في تحويله إلى ذلك الشخص الأفضل

بالفعل.

ويبقى أن الحفاظ على هذا الوضع لمدة خمسين عامًا من الزواج صعب. وينبغي أن تستمر السذاجة في تقديم المساعدة. عندما يلتزم الأزواج بعلاقتهم تجاه بعضهم، تتحول معاييرهم لتصبح مناسبة للصفات الحالية للشريك (*Fletcher & Kerr, 2013; Neff & Karney, 2003*). بعبارة أخرى، إذا سقط القناع وكنْتَ ملتزمًا بالفعل، فإنك تسعى جاهدًا لتكون سعيدًا بما هو موجود بالفعل وراء القناع. من الصعب، من خلال الأبحاث المتوافرة أن نحدد ما إذا كان التغير الذي يطرأ على المرء بفعل الحب فيجعله أفضل نسخة من نفسه تغير دائم. ونظرًا لأن معظم الدراسات تعتمد على رأي الشخص في نفسه ورأي شريكه فيه، من الصعب الحصول على تقييم موضوعي غير منحاز للصفات الفعلية للشريكين (*على سبيل المثال، Murray et al., 1996a; Neff & Karney, 2003*). على الرغم من أن مفهوم الذات قد يتغير بعد فسخ العلاقة (*Slotter, Gardner, & Finkel, 2010*)، لا توجد أبحاث تؤكد ما إذا كانت شخصية الفرد تعود إلى مستويات ما قبل الحب.

تظهر نتائج الدراسات الطولية[16] أن الانخراط في علاقة رومانسية مرتبط بالحد من استهلاك الكحول والمخدرات (على سبيل المثال، **Rauer et al., 2016; Staff et al., 2010**)، والسلوكيات الأخرى غير المرغوب فيها مثل ارتكاب الجرائم (*Barr & Simons, 2015*). الحب المتأجج، على ما يبدو، حالة من المشاعر الإيجابية المستمرة. إذا تصفحنا سريعًا الصور الناتجة عن البحث في محرك جوجل عن كلمات مثل «أشخاص في حالة حب» فسنجد الكثير من الوجوه السعيدة الباسمة. المعنى المقصود هنا هو أن الناس ينضحون بالمشاعر الإيجابية عندما يحبون. التعبيرات السعيدة تجعل الناس أكثر جاذبية (*Golle, Mast, & Lobmaier, 2013*)، وهو ما

---

(16) - نتائج الدراسات الطولية **Longitudinal evidence**: الدراسة الطولية تصميم بحث يتضمن ملاحظات متكررة للمتغيرات نفسها على مدى فترات زمنية قصيرة أو طويلة (أي استخدام البيانات الطولية). وغالبًا ما يكون نوعًا من الدراسة القائمة على الملاحظة، على الرغم من أنه يمكن أيضًا تنظيمها كتجارب عشوائية طولية (المراجع).

يجعلهم أكثر قبولًا لدى الشـركاء. الوجوه الباسمة تستطيع كذلك تعزيز السذاجة (انظر مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب) وتحجيم الشك (فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب).

الحد من أعراض الاكتئاب وشيوع المشاعر الإيجابية تبدو كلها مصممة جيدًا بشكل بارز لتحسين جاذبية شخص ما وفرصه في سوق التزاوج. تظهر الدراسات أن الناس في المجمل لا يحبون التعامل مع المصابين بالاكتئاب. يرتبط الاكتئاب أيضًا بسوء العلاقات الرومانسية *(Segrin, Powell, Givertz, & Brackin, 2003)* ويمكن أن يُثقل كاهل الشريك العاطفي للمرء *(Coyne et al., 1987)*. تؤكد النصائح التي تركز على جعل الشخص محبوبًا من الآخرين على أهمية الابتسام وإظهار المشاعر الإيجابية *(على سبيل المثال، Carnegie, 1936)*، كذلك تؤكد الأبحاث على أن المشاعر الإيجابية تثير الإعجاب *(Jones & Wortman, 1973)* وكذلك روح الدعابة *(McGee & Shevlin, 2009)*. وبالتالي إذا كان بإمكان الحب أن يحجم الاكتئاب، فإنه قد يسهل الارتباط أيضًا.

أثبتت الدراسات المختبرية الدقيقة التي أجراها غونزاغا **Gonzaga** وكلتنر **Keltner** ولوندال **Londahl** وسميث **Smith** (2001) أن الحب بمثابة أداة لتعزيز الالتزام. وأن تأثيرات الحب لا تقتصر على مجرد الشعور بالسعادة أو الرغبة الجنسية. يؤدي الشعور بالحب إلى المزيد من السلوكيات غير اللفظية للتآلف وتعزيز علامات الالتزام، مثل الثقة، وحل الخلافات بطريقة بناءة، والتأثير المتبادل. يحفز الحب سلوكيات الاقتراب من المحبوب وينتج سلوكيات تعبيرية تشير إلى الرغبة في الارتباط والالتزام بالشخص الآخر.

تشمل السذاجة العديد من التغيرات الأخرى (انظر الأقسام التالية). يجب أن يعبر الرجل المحب لمحبوبته عن مدى رغبته في إسعادها واهتمامه برفاهيتها. لكن بمجرد أن يحظى بقلبها فإن اهتمامه قد يتحول لأولويات أخرى. كان ذلك أحد الأفكار الرئيسية في رواية فلوبير النموذجية، **مدام بوفاري** (1886): في البداية، كان

تشارلز مهووسًا بالفوز بقلب إيما وإسعادها، لكن بعد الزواج تحول اهتمامه مرة أخرى إلى العمل وشؤون أخرى. شعرت إيما بخيبة أمل لاكتشافها أن اهتمامه الطاغي بسعادتها مؤقت.

ربما حتى الأكثر أهمية عند الرجل أنه يريد ممارسة الجنس بصورة متكررة ومُرْضية (*Baumeister, Catanese, & Vohs, 2001; McNulty, Maxwell, Meltzer, & Baumeister*، *تحت المراجعة*). ويبدو أنه لا خلاف على النظرية التي تقول إن الحب يزيد من الرغبة الجنسية للمرأة، لكننا سنعود إلى الأدلة ذات الصلة لاحقًا في هذا الفصل.

سذاجة الأنثى؟

يعمل التطور وفق ما يتطلبه نجاح التكاثر. كانت الفكرة الرئيسية في هذا التحليل حتى الآن هي أن نجاح التناسل في الإنسان يعتمد بشكل جوهري على تكوين شراكة طويلة بين الذكر والأنثى، توفر فيها النساء عادة رعاية مباشرة للأطفال بينما يوفر الرجال الطعام والموارد الأخرى للنساء والأطفال. تناقش الأقسام التالية أنواع السذاجة التي يمكن أن تعزز النجاح التناسلي بجعل الرجال والنساء يدخلون في شراكات أبوية ملتزمة.

السذاجة سمة سلبية، ونحن نحترم المعايير المعاصرة في العلوم الاجتماعية التي تعتبر إلصاق السمات السلبية بالنساء أمرًا مهينًا ومتحيزًا جنسيًّا **sexist**. لذا كان تركيزنا على سذاجة الذكور. وبالرغم من ذلك يبقى من المفيد أن ننظر فيما إذا كانت الطبيعة بطريقة ما قد جعلت النساء معرضات أيضًا للوقوع في السذاجة، حيث توجد أدلة موثقة تثبت قابلية الأنثى للوقوع في الأحكام الخاطئة عندما يتعلق الأمر بقرارات التزاوج (*Haselton & Buss, 2000*).

إحدى المسائل المتعلقة بتركيزنا على النشاط الجنسي هي التبويض الخفي. في معظم الرئيسيات غير الإنسان، تظهر بوضوح علامات التبويض عند الأنثى. وهو

ما يحفز السلوك الجنسي الذي يؤدي إلى التناسل. ومن الألغاز المحيرة لزمن طويل السبب الذي جعل التطور يفضل إخفاء علامات التبويض عند البشر.

يقترح أحد الحلول من منظور السذاجة، أن إخفاء علامات التبويض يجعل النساء أكثر استعدادًا لممارسة الجنس حتى عندما لا يرغبن في الحمل. بعبارة أخرى، التبويض الخفي يخفي عن المرأة مناعتها الحالية. يفترض أن أسلافنا من القردة كان بوسعهم معرفة أنهم في مرحلة التبويض، بسبب العلامات الجسدية الواضحة. مع تطور الذكاء البشـري والقدرة الرمزية على تخيل المستقبل، أصبحت النساء الأوائل قادرات على توقع ما يفعله بهن الجنس وقت التبويض: شهور من الحمل، وعملية ولادة مؤلمة للغاية، وسنوات من رعاية طفل عالة. قد تتجنب النساء العاقلات كل ذلك العناء، ويقصرن حياتهن الجنسية على الوقت الذي يرغبن فيه في الحكل بشكل مؤكد، إذا كان ذلك هو الدافع الرئيسـي وراء الرغبة في ممارسة الجنس. لكن بالطبع هؤلاء النساء قد لا ينجبن، لذلك فالنساء الآن هن بنات الإناث اللواتي لم يكن باستطاعتهن معرفة ما إذا كنّ في حالة خصوبة وقت الجنس. عدم معرفة المرأة بحالة التبويض يمكن أيضًا اعتباره نوعًا من السذاجة كما يوضح دانِنج (الفصل 12 من هذا الكتاب.

يعني التبويض الخفي أنه كان بإمكان النساء متابعة رغباتهن الجنسية على أمل (كاذب أحيانًا) أن الجنس لن ينتج عنه حمل. طوال التاريخ، وفي كل أنحاء العالم، مارست النساء الرجال وحبلن ضد رغباتهن *(على سبيل المثال، Finer & Henshaw, 2006; Sedgh, Singh, & Hussain, 2014)*. لو أن التبويض كانت تحدده علامات جسدية واضحة، لكان معدل الحمل غير المخطط له، وغير المرغوب فيه أقل بكثير. يعني التبويض الخفي الكثير من وجع القلب والتراجيديا لأعداد لا تحصى من النساء، لكن الطبيعة تحابي التكاثر بالتأكيد، وبالتالي فاقت أسلاف البشر **hominins** ذوات التبويض الخفي أقرانهن اللواتي كان بوسعهن معرفة الفترة التي يزيد فيها خطر حدوث الحمل.

بقدر ما تستعمل النساء الجنس لإغراء الرجال ودفعهم للارتباط في علاقات طويلة الأمد وتوفير الموارد لهن، تفضل النساء ممارسة الجنس مع رجل يبدو أنه مرشح واعد للزواج. فوق كل شيء، أهم ما يجعله مرشحًا واعدًا هو أن يربطه بها حب. ولذلك تعد أحيانًا عبارات الحب الكاذبة سمة مشتركة يلجأ إليها الرجال في جهود الإغواء. ربما تعني السذاجة في المرأة سهولة تصديق هذه العبارات. وجد باس **Buss** (1989) أن إحدى شكاوى النساء الأساسية من الرجال هي أن البعض منهم يعلن عن حبه واهتمامه بعلاقة طويلة معهن – ثم لا يُرى له أثر بعد أن يحظى بالجنس. تعكس تلك الحالات ما يُفترض أنه نوع من سذاجة الأنثى. تعرف النساء هذا النمط وبوسعهن الشك بشكل مناسب.

تشير النتائج ذات الصلة من أبحاث آكرمان **Ackerman** وجريسكيفسيوس **Griskevicius** ولي **Li** (2011) إلى أن النساء يشعرن بسعادة أكبر إذا اعترف الرجل بحبه لأول مرة بعد حدوث ممارسة الجنس في علاقة وليس قبله، ربما لأن تلك الوعود قبل الجنس تثير الشك. لدى الرجال يظهر النمط معكوسًا، فهم يعدّون البوح بالحب قبل الشروع في ممارسة الجنس مع شريكاتهن أفضل. لذلك، فالنساء، من ناحية التكيف، في حالة حذر دائم من الوقوع في السذاجة.

سذاجة الذكر؟

تركيزنا هنا هو على سذاجة الذكر، لأنها بارزة في سياق التزاوج. يحمل ذكر الإنسان على عاتقه دورًا ومسؤولية أكبر كثيرًا مما يحمله الذكور في الرئيسيات الأخرى، كذلك عليه أن يعاني ويضحي إلى حد كبير (بالرغم من أنه يحصل أيضًا على بعض الفوائد). إنه بالطبع أكثر سذاجة من شمبانزي أو غوريلا، إن كان سيرضى بلعب دور المعيل الذي يوفر الموارد لذريته على المدى الطويل (وفوق ذلك لأمهم)، وأن يعمل أيضًا حارسًا شخصيًّا ويقوم بالأعمال الشاقة.

بهذا المعنى، ربما استطاعت السذاجة تسهيل قبول تلك الالتزامات الجديدة.

ولنتخيل أنه في زمن ما قبل التاريخ، كان نصف الرجال سُذجًا للغاية فتأثروا بإغراءات الأنثى وأذعنوا لإعالتهن لعقود، في حين أن النصف الثاني من الرجال تبعوا «عقولهم» مثل بقية ذكور الرئيسيات ووفروا الطعام لأنفسهم فقط. يا ترى، من أي الجانبين ينحدر سكان العالم الآن؟ فضلت النساء الرجال الذين تمكنوا من توفير الموارد بصورة جيدة وموثوقة وبالتالي تركوا نسلًا غزيرًا، في حين أن غير السذج ابتعدوا كثيرًا عن مسار الجينات. لقد تم تفريخ ذكر الإنسان بحيث أصبح كائنًا أكثر قابلية للتدجين، وبصراحة، مغفلًا.

من الواضح أيضًا أن أحد أشكال التكيف كان اختيار الرجال الذين أحبوا أطفالهم. مرة أخرى، قد يكون ذلك من مستجدات التطور، فمعظم القردة لا تظهر فيها مثل تلك المشاعر. حب الرجال لأطفالهم جعلهم أكثر استعدادًا للاستمرار في توفير الموارد والحماية لسنوات عديدة. في هذه الحالة لن تبدو الحال للرجل نوعًا من السذاجة. تصبح السذاجة أوضح ربما في عين الرجل الذي تطلقه زوجته وحجمت من اتصاله بأطفاله، وفي نفس الوقت تستمر في حلب الموارد منه. تجسد ملاحظة **فاريل Farrell** (1993) لحظة اكتشاف الرجل لمدى السذاجة التي كان عليها، كتب كم من رجل أمريكي حديث هذا مطلّق يشعر أنه قد أفنى عمره في العمل ليوفر المال لأناس يكرهونه (زوجته السابقة والأبناء).

قد يعد الارتباط العاطفي طويل الأمد نحو المرأة نوعًا آخر من التكيف. ربما يقع الرجل أسيرًا لتجربة الحب لدرجة أنه يتوقع استمرارها للأبد ولا يفهم لماذا لم تعد المرأة تعامله بنفس الخليط المسكِر من المشاعر الإيجابية والامتنان وعبادته كبطل والرغبة الجنسية الجامحة التي واكبت مرحلة حبهما الملتهب. إذا كان على قدر كافٍ من السذاجة، ربما يستمر في التعلق بها وبحبها، حتى عندما يخبره الناصحون المحايدون أن تلك الأشياء الجميلة قد ولى زمانها إلى غير رجعة. أثبتت الأبحاث أن الرجال يقعون في الحب أسرع من النساء، وأن النساء ينسين الحب أسرع من الرجال. يتفق هذا النمط مع التصور المرسوم عن الرجال ويعتبرهم النوع الأكثر

رومانسية – والأكثر سذاجة. تتسبب النساء في حالات طلاق أكثر من الرجال، ويعاني الرجال من مشاكل صحية جسدية وعقلية أسوأ بعد الطلاق – ما يوحي مرة أخرى بأن الرجال يبقون على ارتباطهم العاطفي لفترات أطول من النساء. وبالتالي قد تنعكس سذاجة الرجل في بقائه مرتبطًا بعاطفة تجاه امرأة بعد أن تصبح الأمور في غير صالحه. تؤيد هذه الفكرة أيضًا الدلائل على أن الرجال يدخلون في تجارب الحب من طرف واحد في شبابهم أكثر من تجارب الحب المتبادل، وأكثر من النساء، مما يوحي مرة أخرى بأن الرجل قد يظل، بكل سذاجة، متعلقًا بامرأة لا تبادله الحب.

يقترح أحد امتدادات تلك الفكرة أن حس الرجال المرهف بالعدل والإنصاف يمثل أيضًا نقطة ضعف مفيدة. الخلاف قائم حول ما إذا كان الرجال والنساء يرون الأخلاق من منظور مختلف *(قارن Gilligan, 1982; Jaffee & Hyde, 2000)*، لكن هناك ما يثبت بالتجربة أن الذكور أكثر انشغالًا بالقواعد المجردة من الإناث. لاحظ جيليجان **Gilligan** (1982) أن الصبيان يبتكرون ألعابًا جماعية معقدة ذات قواعد معقدة، ويتجادلون طويلًا حول تلك القواعد على مستوىً تجريدي. على النقيض، تلعب الفتيات ألعابًا أقل تعقيدًا، وإذا حدث خلاف، تنتهي اللعبة بغتة دون الوصول لحل. وجد بنينسون **Benenson** (2014) أن ألعاب الفتيات عادة لا تتجاوز في تعقيدها التناوب في لعبة نط الحبل. وعندما تلعب الفتيات ألعابًا مستعارة من الصبيان، يظهرن اهتمامًا أقل كثيرًا بالقواعد (على الأخص الجدال حول القواعد). ربما يكون السبب أن الذكور قد تطوروا ليعملوا في مجموعات أضخم تكون العلاقات بين أفرادها ضعيفة ضحلة، لذلك يعتمد أداء المجموعة على الإنصاف والقواعد المجردة. إذا كانت هذه هي الحال، فإن احترام الرجل لمفاهيم الإنصاف تجعله فريسة لمطالب المرأة المصاغة من منظور الإنصاف.

وجدت دراسة تحليلية شاملة على الجنس والتعاون أجراها باليت **Balliet** ومولدر **Mulder** وفان لانج **van Lange** (2011) أنه لا اختلافات عامة بين

الجنسين من حيث التعاون والسلوك التعاوني، إلا أن الأنماط مختلفة. على الأخص، تظهر النساء تعاونًا أقل مع النساء الأخريات، في حين أن كلًّا من الرجال والنساء يتعاونون من الرجال. بالإضافة إلى ذلك، في الألعاب الاقتصادية التي تعتمد على المحاولات المتكررة، زاد التعاون بين أعضاء الجنس الواحد مع تكرر المحاولات. يمكن لرغبة الذكر في التعاون أن تتجاوز قرار خاطئ عابر من أحد الشركاء، في حين ينتهي تعاون الأنثى بغتة إن أحبطها الشـريك (كما في مثال الألعاب السابق). يتفق ذلك أيضًا مع حقيقة أن النساء تتسبب في الطلاق أكثر من الرجال (**Kalmijn & Poortman, 2006**).

وهكذا، فإن شكلًا آخر من أشكال سذاجة الذكور يتضمن العفو عن الآثام العارضة التي قد يرتكبها الشريك. قد تكون تلك الخاصية قد تطورت لتيسير التعاون بين الذكور وبعضهم، لكنها أيضًا قد تكون نوعًا من السذاجة في العلاقات بين الذكر والأنثى. لم تطور النساء مثل ذلك النمط في علاقتهن مع النساء الأخريات. من منظور التكيف، تكون علاقة الزوجين أكثر متانة إذا كان أحدهما على الأقل ميالًا إلى التسامح في الأخطاء والخلافات المتنوعة. وتتحسن التوقعات لنجاح العلاقة إذا كان كلاهما من ذلك النوع، لكن الفائدة تتحقق بوجود واحد متسامح على الأقل.

فوق كل شيء، ربما يكون الدافع وراء سذاجة الذكر هو الانجذاب الجنسي الكبير نحو الأنثى. وقد ثبت أن الرغبة الجنسية الزائدة تؤدي إلى أنماط غير عقلانية متنوعة، مثل الخصم من رصيد المستقبل (**Wilson & Daly, 2004**)، الإقبال على المخاطرة المتهورة في المقامرة (**Baker & Maner, 2008**) والتزلج (**Ronay & von Hippel, 2010**). عندما يُستثار الذكور يصبحون أكثر استعدادًا للانخراط في سلوكيات مريبة أخلاقيًّا للوصول إلى الجنس، وأكثر استعدادًا لممارسة الجنس غير الآمن (**Ariely & Loewenstein, 2006**). مثل الرئيسيات الأخرى، يتمثل اهتمام الذكر الرئيسي في الأنثى بالحصول على فرصة لممارسة الجنس. تستطيع المرأة

استغلال ذلك لإغوائه بالدخول في علاقة جنسية ملزمة. تؤدي سذاجة الذكر إلى اعتقاده بأن ذلك الجنس الحار الذي استمتع به في مرحلة الحب الملتهب سوف يدوم.

الدافع الجنسي الأنثوي قناعًا للحب

بشكل عام جدًّا، يريد الرجال الجنس من النساء. وتريد النساء من الرجال التزامات طويل الأمد. الحل المثالي هو أن يكون لدى المرأة رغبة جنسية غير محدودة تجاه الرجل الذي يستمر بدوره في توفير الموارد بسرور. لكن، للأسف ربما لا تسير الأمور بهذه الطريقة، خاصة عندما تستقر العلاقة، وتتجه طاقة المرأة للتركيز على الأطفال، وبالتالي يصبح الجنس المتكرر ترفًا لا يمكن تحمل ثمنه لأنه يشتتها عن مهمتها. يتفق هذا مع نظرية أن الرغبة الجنسية تهدف إلى ربط الأشخاص معًا فترة كافية حتى يتمكن الشريكان كلاهما من تربية أطفالهما معًا.

تتمثل الفرضية المحورية هنا في أن **الرغبة الجنسية لدى المرأة هي في الجزء الأكبر منها نوع من التكيف يهدف إلى تسهيل تجنيد عائل ذكر**، جذبه للدخول في علاقة طويلة الأمد يوفر فيها احتياجاتها. بمجرد أن تنشأ هذه العلاقة، لا تعود الحاجة للرغبة كبيرة عند الأنثى، لذا قد تَضمر، بعد أن تكون قد أدت وظيفتها الرئيسية. هناك بالفعل دلائل على أن زيادة النشاط الجنسي عند الأنثى قد يخدم الوصول إلى هدف الأنثى النهائي وهو ضمان الموارد التي يوفرها الشريك. تفاتح النساء بالجنس عادة إذا لم يكن الذكر أقل استثمارًا في العلاقة. بضم تلك الدلائل إلى بعضها نصل إلى أنه من المنفعة الوظيفية للمرأة أن تكون رغبتها قوية في بداية العلاقة لتعزيز التزام الذكر.

هناك نظريات متضاربة حول أورجازم المرأة. بالرغم من أن كل إناث الثدييات لديها بظر وبالتالي قادرة على الاستمتاع بالجنس، استثيرت بعض الحيوانات في المعمل لدرجة حدوث فيها انقباضات في المهبل، لكن ليس هناك دلائل متواترة

حول الحدوث المتكرر للأورجازم في البرية عند الحيوانات غير الإنسانية، ولا يبدو أن طبيعة الاتصال الجنسي القصير والعنيف إلى حد ما مناسبة حدوث أورجازم في الإناث. قد لا تكون إناث الإنسان أول حيوانات تعرف الأورجازم الأنثوي، لكنهن بالتأكيد يصلن إليه بمعدل أعلى كثيرًا من باقي الحيوانات. هناك نظريات مختلفة لتفسير ذلك (انظر مراجعة بقلم **Puts, Dawood, & Welling, 2012**)، البعض منها يؤكد قيمة الأورجازم الأنثوي لتقوية الروابط بين الرجل والمرأة. قد يقوي الأورجازم مشاعر المرأة الإيجابية نحو الرجل وحبها له، وقد يعزز ذلك من مشاعره تجاهها. يضاعف من ذلك الاختراع الإنساني المتمثل في ممارسة الجنس وجهًا لوجه. يسهل الجماع وجهًا لوجه التبادل السريع والمستمر للعاطفة، بما في ذلك الاتصال بالعين، والكلام، والابتسام، والتقبيل. يمكننا أن نقول إنه مصمم بشكل جيد لتحويل الجنس إلى حب.

باختصار، أعاد التطور في الإنسان تشكيل الجماع بطرق جعلته أنسب لإيصال متعة الأنثى للرجل. وقد يقوي ذلك حب المرأة في قلب الرجل ويشجعه على الالتزام طويل الأمد. في الواقع هناك دلائل على أن الرجال يشعرون بفحولة أكبر إذا وصلت الشريكة إلى الأورجازم في لقاء جنسي متخيل (**Chadwick & van Anders, 2017**). يعترف الجنسان يعترفان بأن أورجازم المرأة تعزيز لأنا الرجل (**Salisbury & Fisher, 2014**).

يدمن الرجال المتعة العارمة السريعة. يسعى الرجال في العموم نحو تلك المتع باهتمام أكبر كثيرًا من النساء، وليس ذلك في الجنس فقط، لكن أيضًا الانخراط المهووس في الرياضة والموسيقى، وحتى المخدرات. يفوق الرجال النساء عددًا في كل أشكال إدمان الكحول والعقاقير تقريبًا. ضعف الذكر أمام المتع التي يسهل تذكرها عامل مهم آخر في سذاجة الذكور وربما يكون قد تطور لتسهيل تعلق الرجال بالإناث اللائي تربطهم بهن علاقة جنسية.

النقطة الأساسية هنا هي أن إيصال متعة المرأة الجنسية للرجل جزء من قناع

الحب الذي تضعه المرأة. أي أن الطبيعة قد رأت أنه من مصلحة المرأة أن تشعر باستجابة جنسية أقوى وتُظهرها في سبيل تكوين علاقات ممتدة. يبدو الأمر كما لو أن الرغبة الجنسية القوية وإمكانية الوصول للأورجازم مرحلة انتقالية مرتبطة بضمان الذكر العائل. الرغبة والنشوة عوامل تؤدي إلى إتمام الصفقة، وليست بندًا دائمًا في الصفقة. وقد لا يدرك الرجل ذلك (لذلك فهو ساذج).

قد لا يدرك الرجال دائمًا أنه في بعض الحالات، تكون شهوة الأنثى حالة مؤقتة صممتها الطبيعة ربما لإغوائه بلعب دور العائل. وهو مظهر أساسي من مظاهر سذاجة الذكر. يفترض أنه يعتقد أن الجنس معها سيكون دائمًا كما كان في المرحلة الأولى الملتهبة: مثير، متناغم، ممتع، ومتكرر. أظهرت دراسة حديثة أن الرجال والنساء في مرحلة الخطوبة يتوقعون ممارسة الجماع قرابة 11- 12 مرة في الشهر عندما يتزوجون (**Maxwell, Joel, & MacDonald**، بيانات غير منشورة)، وهو بالطبع رقم أعلى كثيرًا من العدد الفعلي للجماع في العلاقات الطويلة وهو مرة أو مرتين في الأسبوع.

أحد التنبؤات المهمة التي تترتب على اعتبار النشاط الجنسي للمرأة أداةً هو أن الرغبة في ممارسة الجنس تتقلص بمجرد أن يلتزم الرجل. كان أول ما حفز المؤلف على متابعة خطوط الأفكار تلك هو كتاب آرندت **Arndt** **يوميات الجنس** ***The Sex Diaries*** (2009). طورت آرندت، وهي صحفية ومستشارة جنسية، خطة لكتاب مثير أصبح من بين الأكثر مبيعًا، قامت الخطة على جعل عدد من الأزواج يسجلون يوميات حياتهم الجنسية. عندما قرأت اليوميات، وجدت بالفعل بعض المشاهد المشوقة. لكن ما تكرر بصورة أكبر كثيرًا هو مشاهد الرجال الذين يتوسلون ويتذللون لممارسة الجماع، في حين ترفض النساء وفي بعض الأحيان يطورن حيلًا لتجنب الجماع. على سبيل المثال، أفضت إحداهن إلى صديقاتها أنه من المفيد دائمًا أن تصطنع خلافًا صغيرًا مع زوجها في نهاية الليلة، وهو ما يبتر أي مزاج رومانسي أو فواتح للجماع. استنتجت آرندت أن ثمة آلية خفية تؤدي بمعظم النساء إلى فقد

الشغف بالجنس بمجرد الاستقرار في علاقة طويلة الأمد.

توفر البيانات الأرشيفيّة بعض الدعم لذلك الاستنتاج. أجرى أرد **Ard** (1977) مسحًا على أزواج من أعمار مختلفة. ذكرت النساء في معظم الحالات أن معدل الجماع في زواجهن كان جيدًا، في حين تمنى الرجال أن يزيد المعدل كثيرًا (في الواقع أرادوا أن يتضاعف). يُظهر ذلك أن العديد من الأزواج يخفضون من معدل الجماع ليتفق مع الحد الأدنى من الرغبة لدى الزوجة. شجعت الحركة النسوية النساء على التأكيد بوضوح على إصرارهن أن الزوج ينبغي أن ينتظر الجماع حتى تريده المرأة أيضًا – وهو ما يحدث بمعدل أقل كثيرًا. هذا التغير في التوقعات السلوكية ربما يزيد من حاجة الأزواج إلى إعادة التفاوض وإعادة تعريف ما يعتبرونه نمطًا مقبولًا ومنسقًا بينهما للنمط الجنسي. وجدت دراسة استقصائية أجراها بايرز **Byers** ولويس **Lewis** (1988) أن نصف الأزواج في الدراسة كانوا يختلفون مرة على الأقل في الشهر بسبب الجنس. لم يجدا حالة تشتكي فيها الزوجة من عدم كفاية الجنس. كانت تلك دائمًا شكوى الزوج. بالمثل، وجدت دراسة على الأزواج الذين يخضعون للعلاج الجنسي أن فقدان الاهتمام بالجنس يمثل مشكلة كبيرة بين الزوجات لكنه نادر بين الأزواج.

تأتي أشمل البيانات وأكثرها دقة على الأرجح من دراستين طوليتين أجريتا مؤخرًا تم فيهما تتبع حديثي الزواج على مدار السنوات الأولى من عمر العلاقة (**McNulty, Maxwell, Meltzer, & Baumeister**، تحت المراجعة). بدأ جميع الأزواج الدراسة إما قبل الزواج مباشرة أو خلال عدة أشهر من بدايته وأخذت البيانات منهم مرتين تقريبًا في السنة لمدة خمس سنوات. مباشرة بعد الزواج، سجل الرجال رغبة جنسية أعلى من النساء، لكن الفارق، بالرغم من أنه دال، لم يكن كبيرًا. في السنوات التالية بقيت رغبة الرجال في المستوى نفسه تقريبًا في حين تراجعت رغبة زوجاتهن بشكل ملحوظ ومستمر. ظل التأثير دالًّا حتى بعد الأخذ في الاعتبار العديد من المتغيرات الأخرى. على الأخص، الولادة، بالرغم من أن

الولادة زادت من ذلك التأثير. يتماشى ذلك مع وجهة النظر القائلة بأنه بمجرد أن تنجب المرأة، فإن طاقاتها تتحول للتركيز على رعاية الطفل بدلًا من حياتها الجنسية مع زوجها. لكن حتى لو لم تنجب، تتراجع رغبتها الجنسية بمجرد التزام الرجل بالعلاقة.

لماذا يظل الرجال ملتزمين بالعلاقة بعد أن تفقد المرأة شغفها بالجنس؟ أحد التكهنات هو أن الاختيار الطبيعي جعل من الرجال مدمنين لمصادر المتعة القوية، لذلك يستمرون في طلب الإشباع وتوقعه حتى وهو يتضاءل في الواقع. أحد الأفكار الأخرى القوية للإجابة عن هذا السؤال اقترحها كوبر وأفري (الفصل 16)، اللذان لاحظا أنه عندما يدرك السذج أنهم خُدِعوا فإنهم «يضاعفون رهانهم» على التزامهم بنفس الاعتقاد الذي كان سببًا في وقوعهم في السذاجة – أي أنهم يؤمنون بحماس أكبر فيما ثبت بالدليل أنه كان خطأً، وهو نوع من محاولة المرء تقليل التنافر بداخله. إذا صحت فرضية الرهان المضاعف، فإنه عندما يبدأ الرجل في إدراك أن زوجته ليست إلهة الجنس التي تصورها بكل براءة وسذاجة، ربما يؤدي ذلك إلى تعزيز اعتقاده وتوقعه بأنها ربما في مرحلة ما ستتحول إلى ما كان يحلم به (أو، حسب ما يراه، تعود إلى ما كانت عليه في بداية العلاقة؛ انظر **Baumeister, Catanese, & Vohs, 2001**). وقد يبقى في حالة تعلق بمدى روعتها في البداية، ويفشل في إدراك أن الأمور قد تغيرت – وهو ما يتفق مع أنماط عديدة لا يدرك الناس فيها أن معرفتهم معيبة أو هزيلة *(انظر داننج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب)*.

سذاجته وسذاجتها

تتمثل فرضيتنا الكبرى أو الرئيسية هنا في أن الطبيعة قد رسخت السذاجة في كل من الرجال والنساء لتجمعهم معًا. تقترح فرضية قناع الحب أنه خلال ذروة الافتتان الرومانسي، يتغير الرجل وتتغير المرأة تغيرًا حقيقيًا ليكونا شركين أكثر جاذبية في عيون بعضهما، بالإضافة إلى رؤية كل طرف للآخر بشكل مثالي. والرغبة

الجنسية العارمة جزء من قناع الحب عند المرأة. يعكس ذلك التغيرات التي تظهر على المرأة في حالة الحب وكذلك قابلية الرجل للاعتقاد بأن الأمور ستبقى بهذا الشكل دائمًا. يشكل الذكر الساذج رابطة قوية معها ويوفر لها الموارد لسنوات قادمة.

في الواقع، لقد رتبت الطبيعة آلية أشبه بالإعلان عن سلع بعملية «الطُّعم والتبديل bait and switch »، وهي عملية تعمل، مثل نظيرها في التسويق إلى إغراء الناس بصفقة بسعر منخفض لم يكونوا ليدخلوا فيها لو عرفوا الحقيقة من البداية، صفقة في غير صالحهم يمكن أن تؤدي إلى خسارتهم. يعني قناع الحب أن الشخص الذي وقع المرء في حبه وقرر الزواج منه ليس هو الشخص نفسه الذي يقضي معه بقية حياته، الشريك الفعلي نسخة أقل جاذبية من مما كان يظن المرء أنه ما يحصل عليه من الصفقة. الازدهار المؤقت للدافع الجنسي لدى المرأة مجرد شكل فج وإشكالي من أشكال قناع الحب. لكن طالما يتعلق الأمر بهدف الطبيعة في تعزيز التناسل الناجح عن طريق المشاركة الأبوية، فإن الخدعة تنجح.

«الطعم والتبديل» عملية محظورة قانونًا في التجارة باعتبارها تقنية خادعة بشكل متعمد، ولا نعتقد أن الأغلبية من الرجال والنساء يمارسون الخداع بشكل متعمد. لذلك فالتشبيه غير دقيق تمامًا. لكنه يقدم منظورًا اقتصاديًّا لعملية التزاوج. قبل النهاية، نأخذ هذا التحليل الاقتصادي خطوة أبعد.

اقتصاديات الجنس واختلاف المفاهيم

يشير التباين في الرغبة الجنسية الذي يظهر في السنوات الأولى من الزواج إلى أنواع أخرى من السذاجة في كل من الرجال والنساء. عندما يتفاوضون ويلتزمون بعلاقة طويلة، ربما يكون لدى كل منهم فهم مختلف لما يتضمنه الاتفاق، حتى فيما يتعلق ببنود الجنس. يُبدي كل من الرجل والمرأة بعضًا من السذاجة، وإن اختلفت الأشكال.

تمثل نظرية اقتصاديات الجنس مخططًا نظريًا لتحليل المفاوضات الجنسية. بالتأكيد

يعد ذلك مدخلًا غير رومانسي بالمرة لتحليل الحب والجنس، لكن هناك كمية هائلة من الأدلة تؤيده، كما وضح بويمايستر وفوس (2004). الفكرة الرئيسية هي أن الجنس يعمل بمثابة مورد أو خدمة يحتاجها الرجال من النساء، لذلك على الرجال أن يعطوا النساء موارد أخرى في المقابل. النشاط الجنسي للرجل ليست له قيمة تبادلية، في حين أن قدرة المرأة على منح الجنس للرجل يمكن أن تقايَض بأشياء كثيرة تحتاجها النساء: ليس فقط المال لكن أيضًا الطعام والاهتمام والأدوية والاحترام، والانجازات المهنية، والعفو، تخفيض العقوبة عند الخطأ، درجات أعلى في العمل الأكاديمي، وغيرها الكثير.

وقد ركزت النظرية في الأصل على تكوين علاقات جنسية جديدة، أو البدء في ممارسة الجنس للمرة الأولى حتى لو كانت أيضًا الأخيرة. وقابليتها للتطبيق في حالة الزواج غير واضحة. في الزواج الحديث، تمتلك المرأة بالفعل كل أصول الرجل (بالمشاركة معه)، لذلك لا يوجد الكثير ليعطيها إياه فوق ذلك، وبالتالي ليس هنالك سبب اقتصادي يجعلها تقدم له الجنس. وطالما أن الرغبة لديها تتمحور حول انتزاع الموارد منه، لا تبقى لها فائدة بعد أن يكون قد عقد التزامًا دائمًا.

برزت رؤية كاشفة من الأبحاث الحديثة التي أجريت على المنافسة الأنثوية. تنم النساء على منافساتهن، بالأخص الجذّابات منهن (Reynolds, Baumeister, & Maner، في المطبعة). يتمركز محتوى النميمة حول أن المرأة المستهدفة منفلتة جنسيًّا، أي أنها، تدخل في علاقات جنسية كثيرة مع شركاء مختلفين. يصطدم هذا فيما يبدو مع تحليل اقتصاديات الجنس. ولتشويه سمعة المرأة المنافسة، يقلن عنها أنها رخيصة. بالكاد تجد أي خبراء تسويق يصفون المنافس بأنه رخيص. لماذا يحدث هذا في سوق الزواج البشري؟

لحل هذه المعضلة، من المهم أن ننظر فيما تتم مقايضته. بدأت نظرية اقتصاديات الجنس بافتراض أن الجماع والمتعة هما موضع المقايضة. لكن التزامات الارتباط عند البشر غالبًا ما تتضمن علاقة تنحصر في شريك، وحصرية الأنثى أكثر من حصرية

الذكر. يعتقد الرجل أنه يحصل على الجنس، وفوقه وعدها بأن تكون وفية له. ربما تعتقد هي أن الأساس هو أنها تمنحه الوفاء المقتصر عليه، وفوقه القليل من الجنس.

يستطيع الزوجان ممارسة حياتهما بصورة طبيعية رغم هذا الاختلاف في التأكيد على وجهات النظر. يستطيعان الالتزام بتعهد كل منهما للآخر، وبناء بيت كفريق متعاون، وإنشاء أسرة، إلخ.

لكن، بعد الزواج يبدأ التباين الجنسي في دفع ذلك الاختلاف في وجهات النظر إلى المقدمة. كان الرجل يعتقد أنه سيحصل على الكثير من الجنس، لكن زوجته تريد الجنس على فترات متباعدة. الكثير من الزوجات لن يشعرن بالضيق إن توقف الجماع تمامًا. أوردت أرندت (2009) قصة زوجين حاول الرجل فيها العديد من الطرق لبدء ممارسة الجنس لكنه لم يجد سوى الرفض الغاضب من زوجته. محبطًا وساخطًا، لكنه يحاول أن يكون محترمًا، لذلك افترض أنه لن يبدأ ممارسة الجنس – أي، في المرة القادمة التي يمارسان فيها الجنس ستكون هي البادئة. بعد تسع سنوات، كان لايزال ينتظر. الرجل الذي يجد نفسه في ذلك الموقف، لم يقطع على نفسه عهدًا بالالتزام عند الزواج بل عهدًا بالرهبنة.

من وجهة نظر الزوج يبدو أن الزوجة تتنصل من التزامها. لقد تزوجها لأنه، ضمن أسباب أخرى، يتوقع الحصول على الكثير من الجنس. لكنها لا توفر له ذلك.

أما من منظورها، فهي تعتقد أنها تفي بنصيبها من الصفقة المتمثل في أنها لن تمارس الجنس مع أي شخص آخر، وهي تؤدي ذلك بنجاح. من وجهة نظرها، الوفاء مهم. وذلك بالضبط ما وعدته به عند الزواج. في احتفال الكنيسة ليست هناك نذور تتحدث عن منح الرجل الجنس عندما لا ترغب هي في ذلك. في بدايات العلاقة الملتهبة كانت تشعر بالكثير من الرغبة، لكن الآن، ليس بالقدر نفسه. لعلها كانت تتصور عند التزامها أن الجنس يحدث عند توافر الرغبة المشتركة، وأنه ليس فرضًا. في الجنس، مشاركة المرء في ممارسات جنسية لا يرغب فيها قد تكون له العديد من الدلالات السلبية *(على سبيل المثال، Impett, Peplau, & Gable, 2005; Smith,*

2007). عندما تفشل المرأة في تقدير أن رغبتها في شريكها ستتضاءل مع الوقت فإنها لا تدرك أن الجنس سيصبح عبئًا أكثر منه متعة.

وقد يصل الأمر إلى أن تعتقد أنه هو من يتنصل من الصفقة. إذا تقبل عدم استعدادها للجنس، ربما يلجأ إلى الأفلام الإباحية والمثيرات الخارجية الأخرى – ما قد تراه هي خيانة للجانب الأهم من التزامهما، أي التخلي عن كل الآخرين. تشير تقارير إلى أن بعض النساء يعترضن على مشاهدة أزواجهن للمواد الإباحية *(على سبيل المثال، Bridges, Bergner, & Hesson-McInnis, 2003)*، لكننا نعترف بأن سلوكيات النساء تختلف كثيرًا تجاه استخدام أزواجهن للمواد الإباحية. بالتأكيد، تعترض الكثير من الزوجات على لقاء أزواجهن بالعاهرات أو العشيقات، حتى لو كانت الزوجة نفسها غير راغبة بدرجة كبيرة في ممارسة الجنس. وهذه معضلة أخلاقية وبرجماتية كبيرة: شريكته غير مهتمة بالجنس، لكنها تمنعه من البحث عن مخارج بديلة. لقد توقف نشاطها الجنسي تقريبًا لكن رغبته لا تزال قوية كما كانت.

تنشأ المشكلة لذلك بسبب السذاجة المزدوجة. كل طرف يعد بشيء ويتوقع شيئًا في المقابل، لكن التوقعات لا تتوافق. الزوجان الشابان العاشقان كل منهما سعيد بما سيحصل عليه ويريدان الحفاظ عليه إلى الإبد، لكن لكل منهما فهم مختلف لما يريدان الحفاظ عليه إلى الأبد.

الخلاصة

السذاجة الجنسية، بدرجة معقولة، نزعة فطرية في الإنسان، لأنها على الأرجح تحسن نجاح الإنجاب. وهي تعمل بطريقة مختلفة في الرجال والنساء. تساعدهم السذاجة في تكوين روابط طويلة، وهو وضع مناسب ومثالي للأطفال الذين يأتون نتيجة ممارستهما الجنس.

ونحن نؤكد مرة أخرى على أن أنماط السذاجة لا تفترض إطلاقًا الخداع المتعمد. تقول فرضية قناع الحب بأن التغيرات السلوكية تظهر بصورة طبيعية، فيما يبدو،

عندما يقع الإنسان في الحب، وأن الفرد قد لا يدرك سوء التقدير المترتب على ذلك (انظر أيضًا دانج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ كروجر وآخرون، الفصل 6 من هذا الكتاب). كذلك قد تؤدي المشاعر الإيجابية القوية إلى زيادة السذاجة (انظر أيضًا فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب). نحن نتوقع أن تشعر المرأة بحيرة ربما تعادل حيرة زوجها من فقدانها الرغبة في الجنس في السنوات الأولى من الزواج. تركز التفسيرات على الضغوط التي تقع عليها أو على العيوب التي تكتشفها في زوجها (على سبيل المثال، **Sims & Meana, 2010**). لكن نادرًا ما يتم إدراك أن استجابتها الجنسية الأولى قد رسمت له صورة مضللة عما يحمله المستقبل. بالمثل، يفعل الرجل العاشق كل ما بوسعه ليجعلها سعيدة، وهذا أيضًا يرسم صورة مضللة عما قد يكون عليه وهو زوج. ولا يدرك أي منهما زيفه.

أن يلتزم المرء بقضاء بقية العمر مع شخص معيب قد يتغير مع الزمن بصورة غير متوقعة وعلى الأرجح غير مرحب بها يتطلب إيمانًا هائلًا، ودرجة عالية من السذاجة. الأزواج الذين نجحوا في ذلك نجحوا أيضًا في تمرير بصماتهم الجينية إلى عدد أكبر من النسل يفوق أولئك الذين تفادوا مثل ذلك الالتزام الخطير والمشكوك فيه. تمثل طرحنا هنا في أن كل من الرجال والنساء شكلتهم الطبيعة ليكونوا من السذاجة بحيث يغالون في الصفات الإيجابية للشريك أثناء مرحلة الالتزام (الحب الملتهب).

المصادر

Ackerman, J. M., Griskevicius, V., & Li, N. P. (2011). Let's get serious: Communicating commitment in romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*(6), 1079–1094.

Ard, B. N. (1977). Sex in lasting marriages: A longitudinal study. *Journal of Sex Research, 13*, 274–285.

Ariely, D., & Loewenstein, G. (2006). The heat of the moment: The effect of sexual arousal on sexual decision making. *Journal of Behavioral Decision Making, 19*(2), 87–98.

Arndt, B. (2009). *The sex diaries: Why women go off sex and other bedroom battles*. Carlton, Australia: Melbourne University Press.

Baker, M. D., & Maner, J. K. (2008). Risk-taking as a situationally sensitive male mating strategy. *Evolution and Human Behavior, 29*(6), 391–395.

Balliet, D., Mulder, L. B., & van Lange, P. A. (2011). Reward, punishment, and cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 137*(4), 594–615.

Barelds, D. P., Dijkstra, P., Koudenburg, N., & Swami, V. (2011). An assessment of positive illusions of the physical attractiveness of romantic partners. *Journal of Social and Personal Relationships, 28*(5), 706–719.

Barr, A. B., & Simons, R. L. (2015). Different dimensions, different mechanisms? Distinguishing relationship status and quality effects on desistance. *Journal of Family Psychology, 29*(3), 360–370.

Baumeister, R. F., Catanese, K. R., & Vohs, K. D. (2001). Is there a gender difference in strength of sex drive? Theoretical views, conceptual distinctions, and a review of relevant evidence. *Personality and Social Psychology Review, 5*(3), 242–273.

Baumeister, R. F., Reynolds, T., Winegard, B., & Vohs, K. D. (2017). Competing for love: Applying sexual economics theory to mating contests. *Journal of Economic Psychology, 63*, 230–241.

Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2004). Sexual economics: Sex as female resource for social exchange in heterosexual interactions. *Personality and Social Psychology Review, 8*(4), 339–363.

Baumeister, R. F., & Wotman, S. R. (1992). *Breaking hearts: The two sides of unrequited love.* New York, NY: Guilford Press.

Baumeister, R. F., Wotman, S. R., & Stillwell, A. M. (1993). Unrequited love: On heartbreak, anger, guilt, scriptlessness, and humiliation. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(3), 377–394.

Benenson, J. F. (2014). *Warriors and worriers: The survival of the sexes.* New York, NY: Oxford University Press.

Birnbaum, G. E. (2014). Sexy building blocks: The contribution of the sexual system to attachment formation and maintenance. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.), *Mechanisms of social connection: From brain to group* (pp. 315–332). Washington, DC: American Psychological Association.*The Mask of Love and Sexual Gullibility* 37

Birnbaum, G. E., & Finkel, E. J. (2015). The magnetism that holds us together: Sexuality and relationship maintenance across relationship development. *Current Opinion in Psychology, 1,* 29–33.

Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (2004). Money, sex and happiness: An empirical study. *Scandinavian Journal of Economics, 106,* 393–415. doi:10.1111/j.1467-9442.2004.00369.x

Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. (1990). Attributions in marriage: Review and critique. *Psychological Bulletin, 107,* 3–33.

Brady, K. T., & Randall, C. L. (1999). Gender differences in substance use disorders. *Psychiatric Clinics, 22*(2), 241–252.

Bridges, A., Bergner, R., & McInnis, M. (2003). Romantic partner's use of pornography: Its significance for women. *Journal of Sex and Marital Therapy, 29,* 1–14.

Buss, D. M. (1989). Conflict between the sexes: Strategic interference and the evocation of anger and upset. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 735–747.

Byers, E. S., & Lewis, K. (1988). Dating couples' disagreements over the desired level of sexual intimacy. *Journal of Sex Research, 24,* 15–29.

Call, V., Sprecher, S., & Schwartz, P. (1995). The incidence and frequency of marital sex in a national sample. *Journal of Marriage and Family, 57,* 639–652.

Carnegie, D. (1936). *How to win friends and influence people.* New York, NY: Simon & Schuster.

Chadwick, S. B., & van Anders, S. M. (2017). Do women's orgasms function as a masculinity achievement for men? *Journal of Sex Research, 54*(9), 1141–1152.

Conley, T. D., Roesch, S. C., Peplau, L. A., & Gold, M. S. (2009). A test of positive illusions versus shared reality models of relationship satisfaction among gay, lesbian, and heterosexual couples. *Journal of Applied Social Psychology, 39*(6), 1417–1431.

Coyne, J. C., Kessler, R. C., Tal, M., Turnbull, J., Wortman, C. B., & Greden, J. F. (1987). Living with a depressed person. *Journal of Consulting and Clinical psychology, 55*(3), 347–352.

Drigotas, S. M., Rusbult, C. E., Wieselquist, J., & Whitton, S. W. (1999). Close partner as sculptor of the ideal self: Behavioral affirmation and the Michelangelo phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*(2), 293–323.

Eibl-Eibesfeldt. I. 1989. *Human ethology.* Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.

Farrell, W. (1993). *The myth of male power: Why men are the disposable sex.* New York, NY: Simon & Schuster.

Felmlee, D. H. (2001). From appealing to appalling: Disenchantment with a romantic partner. *Sociological Perspectives, 44*(3), 263–280.

Fincham, F. D., Beach, S. R., & Baucom, D. H. (1987). Attribution processes in distressed and nondistressed couples: IV. Self–partner attribution differences. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*(4), 739–748.

Fincham, F. D., & Bradbury, T. N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*(3), 442–452.

Finer, L. B., & Henshaw, S. K. (2006). Disparities in rates of unintended pregnancy in the United States, 1994 and 2001. *Perspectives on Sexual and Reproductive Health, 38*(2), 90–96.

Fisher, H. E. (1998). Lust, attraction, and attachment in mammalian reproduction. *Human Nature, 9*(1), 23–52.38 *Roy F. Baumeister et al.*

Fisher, H. E. (2004). *Why we love: The nature and chemistry of romantic love.* New York, NY: Henry Holt.

Fisher, H. E. (2006). The drive to love. In R. Sternberg & K. Weis (Eds.), *The new psychology of love* (pp. 87–115). New Haven, CT: Yale University Press.

Fisher, H. E., Aron, A., & Brown, L. L. (2006). Romantic love: A mammalian brain system for mate choice. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences, 361*(1476), 2173–2186.

Fisher, H. E., Xu, X., Aron, A., & Brown, L. L. (2016). Intense, passionate, romantic love: A natural addiction? How the fields that investigate romance and substance abuse can inform each other. *Frontiers in Psychology, 7*, 687.

Flaubert, G. (1886). *Madame Bovary: Provincial manners.* (E. Marx, Trans). London: W. W. Gibbings.

Fletcher, G. J. O., & Kerr, P. S. G. (2013). Love, reality, and illusion in intimate relationships. In J. A. Simpson & L. Campbell (Eds.), *Oxford handbook of close relationships* (pp. 306–320). New York, NY: Oxford University Press.

Fletcher, G. J. O., Simpson, J. A., Campbell, L., & Overall, N. C. (2015). Pair-bonding, romantic love, and evolution: The curious case of Homo sapiens. *Perspectives on Psychological Science, 10*(1), 20–36.

Fowers, B. J., Lyons, E., Montel, K. H., & Shaked, N. (2001). Positive illusions about marriage among married and single individuals. *Journal of Family Psychology, 15*(1), 95–109.

Gilligan, C. (1982). *In a different voice: Psychological theory and women's development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Golle, J., Mast, F. W., & Lobmaier, J. S. (2013). Something to smile about: The interrelationship between attractiveness and emotional expression, *Cognition and Emotion, 28*, 298–310. doi: 10.1080/02699931.2013.817383

Gonzaga, G. C., Keltner, D., Londahl, E. A., & Smith, M. D. (2001). Love and the commitment problem in romantic relations and friendship. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*(2), 247–262.

Gotlib, I. H., & Robinson, L. A. (1982). Responses to depressed individuals: Discrepancies between self-report and observer-rated behavior. *Journal of Abnormal Psychology, 91*(4), 231–240.

Grebe, N. M., Gangestad, S. W., Garver-Apgar, C. E., & Thornhill, R. (2013). Women's luteal-phase sexual proceptivity and the functions of extended sexuality. *Psychological Science, 24*(10), 2106–2110.

Hammen, C. L., & Peters, S. D. (1978). Interpersonal consequences of depression: Responses to men and women enacting a depressed role. *Journal of Abnormal Psychology, 87*(3), 322–332.

Haselton, M. G., & Buss, D. M. (2000). Error management theory: A new perspective on biases in cross-sex mind reading. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*(1), 81–91.

Hawton, K., & Catalan, J. (1986). Prognostic factors in sex therapy. *Behaviour Research and Therapy, 24*, 377–385.

Hazan, C., & Zeifman, D. (1994). Sex and the psychological tether. In K. Bartholomew & D. Perlman (Eds.), *Advances in personal relationships: Vol. 5. Attachment processes in adulthood* (pp. 151–177). London: Jessica Kingsley.

Hazan, C., & Zeifman, D. (1999). Pair-bonds as attachments: Evaluating the evidence. In J. Cassidy & P. R. Shaver (Eds.), *Handbook of attachment: Theory, research, and clinical applications* (pp. 336–354). New York, NY: Guilford Press. *The Mask of Love and Sexual Gullibility* 39

Hewitt, B., Western, M., & Baxter, J. (2006). Who decides? The social characteristics of who initiates marital separation. *Journal of Marriage and Family, 68*(5), 1165–1177.

Hill, C. A., Blakemore, J. E., & Drumm, P. (1997). Mutual and unrequited love in adolescence and young adulthood. *Personal Relationships, 4*(1), 15–23.

Holtzworth-Munroe, A., & Jacobson, N. S. (1985). Causal attributions of married couples: When do they search for causes? What do they conclude when they do? *Journal of Personality and Social Psychology, 48*(6), 1398–1412.

Impett, E. A., Peplau, L. A., & Gable, S. L. (2005). Approach and avoidance sexual motives: Implications for personal and interpersonal well-being. *Personal Relationships, 12*(4), 465–482.

Jaffee, S., & Hyde, J. S. (2000). Gender differences in moral orientation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 126*(5), 703–726.

Jankowiak, W. R., & Fischer, E. F. (1992). A cross-cultural perspective on romantic love. *Ethnology, 31*(2), 149–155.

Jones, E. E., & Wortman, C. B. (1973). *Ingratiation: An attributional approach.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Kaighobadi, F., Shackelford, T. K., & Weekes-Shackelford, V. A. (2012). Do women pretend orgasm to retain a mate? *Archives of Sexual Behavior, 41*(5), 1121–1125.

Kalmijn, M., & Poortman, A. R. (2006). His or her divorce? The gendered nature of divorce and its determinants. *European Sociological Review, 22*(2), 201–214.

Klaczynski, P. A., & Fauth, J. M. (1996). Intellectual ability, rationality, and intuitiveness as predictors of warranted and unwarranted optimism for future life events. *Journal of Youth and Adolescence, 25*(6), 755–773.

Kohut, T., Fisher, W. A., & Campbell, L. (2017). Perceived effects of pornography on the couple relationship: Initial findings of open-ended, participant-informed, "bottom-up" research. *Archives of Sexual Behavior, 46*(2), 585–602.

Kõlves, K., Ide, N., & De Leo, D. (2010). Suicidal ideation and behaviour in the aftermath of marital separation: Gender differences. *Journal of Affective Disorders, 120*(1), 48–53.

Maxwell, J. A., Joel, S., & MacDonald, G. (2018). *The sexual expectations of engaged men and women.* Unpublished manuscript.

McGee, E., & Shevlin, M. (2009). Effect of humor on interpersonal attraction and mate selection. *Journal of Psychology, 143*(1), 67–77.

McKay, R. T., & Dennett, D. C. (2009). Our evolving beliefs about evolved misbelief. *Behavioral and Brain Sciences, 32*(6), 541–561.

McNulty, J. K. (2010). When positive processes hurt relationships. *Current Directions in Psychological Science, 19*(3), 167–171.

McNulty, J. K., Maxwell, J. A., Meltzer, A. L., & Baumeister, R. F. (under review). *The honeymoon is over: The widening gender gap in sexual desire during early marriage.*

McNulty, J. K., O'Mara, E. M., & Karney, B. R. (2008). Benevolent cognitions as a strategy of relationship maintenance: "Don't sweat the small stuff" . . . But it is not all small stuff. *Journal of Personality and Social Psychology, 94*(4), 631–646.

Mezulis, A. H., Abramson, L. Y., Hyde, J. S., & Hankin, B. L. (2004). Is there a universal positivity bias in attributions? A meta-analytic review of individual, developmental, and cultural differences in the self-serving attributional bias. *Psychological Bulletin, 130*(5), 711.40 *Roy F. Baumeister et al.*

Murray, S. L., & Holmes, J. G. (1993). Seeing virtues in faults: Negativity and the transformation of interpersonal narratives in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(4), 707.

Murray, S. L., Holmes, J. G., Dolderman, D., & Griffin, D. W. (2000). What the motivated mind sees: Comparing friends' perspectives to married partners' views of each other. *Journal of Experimental Social Psychology, 36*(6), 600–620.

Murray, S. L., Holmes, J. G., & Griffin, D. W. (1996a). The benefits of positive illusions: Idealization and the construction of satisfaction in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*(1), 79.

Murray, S. L., Holmes, J. G., & Griffin, D. W. (1996b). The self-fulfilling nature of positive illusions in romantic relationships: Love is not blind, but prescient. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 1155–1180.

Neff, L. A., & Karney, B. R. (2003). The dynamic structure of relationship perceptions: Differential importance as a strategy of relationship maintenance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29*(11), 1433–1446.

Neto, F., Mullet, E., Deschamps, J. C., Barros, J., Benvindo, R., Camino, L., Machado, M. (2000). Cross-cultural variations in attitudes toward love. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 31*(5), 626–635.

O'Malley, P. M., & Johnston, L. D. (2002). Epidemiology of alcohol and other drug use among American college students. *Journal of Studies on Alcohol, Supplement*, (14), 23–39.

Pines, A. M. (1997). Fatal attractions or wise unconscious choices: The relationship between causes for entering and breaking intimate relationships. *Personal Relationship Issues, 4*, 1–6.

Puts, D. A., Dawood, K., & Welling, L. L. (2012). Why women have orgasms: An evolutionary analysis. *Archives of Sexual Behavior, 41*(5), 1127–1143.

Rauer, A. J., Pettit, G. S., Samek, D. R., Lansford, J. E., Dodge, K. A., & Bates, J. E. (2016). Romantic relationships and alcohol use: A long-term, developmental perspective. *Development and Psychopathology, 28*(3), 773–789.

Reynolds, T., Baumeister, R. F., & Maner, J. K. (in press). Competitive reputation manipulation: Women strategically transmit social information about romantic rivals. *Journal of Experimental Social Psychology*.

Robards, J., Evandrou, M., Falkingham, J., & Vlachantoni, A. (2012). Marital status, health and mortality. *Maturitas, 73*(4), 295–299.

Rodríguez-Gironés, M. A., & Enquist, M. (2001). The evolution of female sexuality. *Animal Behaviour, 61*(4), 695–704.

Ronay, R., & von Hippel, W. (2010). The presence of an attractive woman elevates testosterone and physical risk taking in young men. *Social Psychological and Personality Science, 1*(1), 57–64.

Rubin, Z., Peplau, L. A., & Hill, C. T. (1981). Loving and leaving: Sex differences in romantic attachments. *Sex Roles, 7*(8), 821–835.

Rusbult, C. E., Finkel, E. J., & Kumashiro, M. (2009). The michelangelo phenomenon. *Current Directions in Psychological Science, 18*(6), 305–309.

Salisbury, C. M., & Fisher, W. A. (2014). "Did you come?" A qualitative exploration of gender differences in beliefs, experiences, and concerns regarding female orgasm occurrence during heterosexual sexual interactions. *Journal of Sex Research, 51*(6), 616–631.

Schoen, R., & Canudas-Romo, V. (2006). Timing effects on divorce: 20th-century experience in the United States. *Journal of Marriage and Family, 68*(3), 749–758. *The Mask of Love and Sexual Gullibility* 41

Sedgh, G., Singh, S., & Hussain, R. (2014). Intended and unintended pregnancies worldwide in 2012 and recent trends. *Studies in Family Planning, 45*(3), 301–314.

Segrin, C., Powell, H. L., Givertz, M., & Brackin, A. (2003). Symptoms of depression, relational quality, and loneliness in dating relationships. *Personal Relationships, 10*(1), 25–36.

Sims, K. E., & Meana, M. (2010). Why did passion wane? A qualitative study of married women's attributions for declines in sexual desire. *Journal of Sex & Marital Therapy, 36*(4), 360–380.

Slotter, E. B., Gardner, W. L., & Finkel, E. J. (2010). Who am I without you? The influence of romantic breakup on the self-concept. *Personality and Social Psychology Bulletin, 36*(2), 147–160.

Smith, C. V. (2007). In pursuit of "good" sex: Self-determination and the sexual experience. *Journal of Social and Personal Relationships, 24*(1), 69–85. http://doi.org/10.1177/0265407507072589

Staff, J., Schulenberg, J. E., Maslowsky, J., Bachman, J. G., O'Malley, P. M., Maggs, J. L., & Johnston, L. D. (2010). Substance use changes and social role transitions: Proximal developmental effects on ongoing trajectories from late adolescence through early adulthood. *Development and Psychopathology, 22*(4), 917–932.

Stepler, R. (2017). Number of U.S. adults cohabiting with a partner continues to rise, especially among those 50 and older. *Fact Tank: Pew Research Center.* Retrieved from www.pewresearch.org/fact-tank/2017/04/06/number-of-u-s-adults-cohabiting-with-a-partner-continues-to-rise-especially-among-those-50-and-older.

Stone, L. (1988). Passionate attachments in the West in historical perspective. In W. Gaylin & E. Person (Eds.), *Passionate attachments: Thinking about love.* New York, NY: The Free Press.

Substance Abuse and Mental Health Services Administration, Center for Behavioral Health Statistics and Quality. (2012). *Treatment episode data set (TEDS): 2002–*

2012: National admissions to substance abuse treatment services. BHSIS Series S-71, HHS Publication No. (SMA) 14—4850. Rockville, MD: Substance Abuse and Mental Health Services Administration.

Wang, W., & Parker, K. (2014). Record share of Americans have never married. *Pew Research Center's Social & Demographic Trends Project*. Retrieved from www.pewsocialtrends.org/2014/09/24/record-share-of-americans-have-never-married.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life eve

3

ساذج لكن وظيفي؟

تكرار المعلومات وتكوين المعتقدات

كريستيان أونكلباخ وأليكس كوخ
جامعة كولونيا

عند النظر في كيفية تكوين الناس لمعتقداتهم عن العالم الذي يعيشون فيه، فإننا ندرك أنهم سذج إلى حد ما (انظر فورجاس وبوميستر، الفصل 1 من هذا الكتاب). يقتنع الناس بالحجج الضعيفة (Petty & Cacioppo, 1986; Petty, Wells, & Brock, 1976)، ولا يقيمون المعلومات بشكل صحيح (**Dawes, 1979**)، والأخطر، أنهم يفشلون في استبعاد المعلومات غير ذات الأهمية عند تكوين تلك المعتقدات (انظر **Wilson & Brekke, 1994**، للاطلاع على وجهة نظر عامة). أحد أشهر الوسائل التي تجعل الناس يتأثرون بالمعلومات غير المهمة مجرد التكرار. للوهلة الأولى، لا ينبغي أن يغير تكرار المعلومة ببساطة من قيمتها المعلوماتية، ولا أن يزيد من صحتها، أو يغير في مصداقيتها، ولا أن يزيد من تأثيرها على معتقدات الناس. لكن في الواقع، يزيد تكرار المعلومات ببساطة رصيدها من الحقيقة الذاتية. هذه القابلية التي تبدو غير منطقية ناقشها بالفعل وتعرف عليها فتجنشتاين **Wittgenstein** في

كتابه *Philosohpische Untersuchungen* «تحقيقات فلسفية» (1955-1977). ومن الأقوال الشهيرة لفتجنشتاين أن تكرار المعلومة لا يساعد في تأكيد تلك المعلومة، ولن يفيد المرء «شراء عدة نسخ من الجريدة الصباحية للتحقق من صحة المحتوى» (ص 147). بالمثل، صرح كل من بيج **Begg** وأناس **Anas** وفاريناتشي **Farinacci** (1992) بأنه «ليس هناك سبب منطقي يجعل للتكرار تأثيرًا على مصداقية الحقائق وليس هناك سبب يجعل المعلومات المتقدمة أولى بالثقة من المعلومات المتأخرة». (ص 447).

لذلك قد يبدو التكرار «خاويًا» من المنظور الفلسفي والمنطقي؛ لكن، من منظور علم النفس، يعتبر التكرار عاملًا مهمًا في التعلم والذاكرة وإنه يعزز القيمة الذاتية للمحفزات، ويؤسس ويقوي الروابط الإدراكية بين المؤثرات كما يحدث في حالة التعلم الارتباطي **associative**[17] والتعلم التقييمي **evaluative**[18] عند الأخذ في الاعتبار هذا الأثر الكبير للتكرار على العديد من العمليات النفسية، لا يكون من المدهش أن يؤثر التكرار أيضًا على قدرة الناس على الحكم على صحة المعلومات وعلى المعتقدات الشخصية.

في علم النفس التجريبي، تعرف الظاهرة التي يؤدي فيها مجرد تكرار المعلومات إلى زيادة حقيقتها الذاتية (**Dechêne et al., 2010; Hasher et al., 1977**) بأثر الحقيقة نتيجة التكرار. وأثر الحقيقة وتأثيره على تكوين المعتقدات تأثير قوي إمبريقيًا *(انظر Dechêne et al., 2010, p. 239)*، وبالتأكيد لا يعد الاعتقاد بوجود هذا الأثر نوعًا من خداع العلماء لأنفسهم. إنه يمثل أهمية عملية عظيمة. على سبيل المثال، عندما تتكرر مشاركة المعلومات كثيرًا، أو يعاد نشرها على الانترنت، أو تتضاعف عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي، فإن الزيادة في الحقيقة الذاتية لمجرد التكرار قد تفسر الزيادة الواضحة في المعتقدات الزائفة بوضوح (انظر مايرز،

---

(17) من مبادئ التعليم حيث الأفكار والتجارب تعاضد بعضها ويمكن ربطها عقليًا ببعضها، من أشهر أمثلته الارتباط الشرطي عند بافلوف.

(18) هو تغير في قيمة المؤثرات أو المعلومات نتيجة ربطها مع مؤثر آخر إيجابي أو سلبي.

الفصل 5 من هذا الكتاب). ومن الأمثلة البارزة نظريات المؤامرة (على سبيل المثال: «كانت أحداث 11 سبتمبر مؤامرة من الداخل»؛ «اللقاح يسبب التوحد»؛ انظر دوجلاس وسوتون وسيتشوكا، الفصل 4 من هذا الكتاب؛ فان برويجين، الفصل 17 من هذا الكتاب)، والأساطير الشعبية (مثل، «بُني سد هوفر بأجساد موتى»؛ «احتوت وشوم الأطفال على **LSD** في الستينيات»)، لكن أيضًا أو حقائق كاذبة المفردة (مثل، «يمكن رؤية سور الصين العظيم من القمر») أو الأخبار «الملفقة» (مثل، «وُجد عميل مكتب التحقيقات الفدرالي المشتبه في تسريبات بريد هيلاري كلينتون الإلكتروني ميتًا في شقته، عملية قتل تشبه الانتحار»). نتيجةً للتكرار، قد تصبح تلك الادعاءات قابلة للتصديق.

فيما يلي، نعرض أولًا أمثلة للأثر ثم نفسر أسسه النظرية. وبناءً على تلك الأسس، نجادل بأن الحقائق الناجمة عن التكرار لها أثر غير محمود على ما يظن الناس أنه حقيقي (مثل الحقائق المزيفة أو الأخبار الملفقة؛ انظر مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب) عندما يأتي ذلك التكرار من ملاحظات رمزية (مثل وسائل التواصل الاجتماعي والتليفزيون والراديو). لكننا نناقش أيضًا حقيقة أن من المفيد وظيفيًا، من منظور علم النفس، تصديق المعلومات المكررة أكثر من تصديق المعلومات الجديدة عندما يكون التكرار مبنيًا على ملاحظات مباشرة.

الحقيقة الناجمة عن التكرار

فكرة أن التكرار هو عامل مهم في الإقناع والحقيقة الذاتية، وفي المجمل، تشكيل المعتقدات بشأن العالم، تأثير معروف جيدًا، وليس فقط في دوريات علم النفس. صرح جوستاف لوبون في أطروحته الكلاسيكية بعنوان **الحشد: دراسة في العقل الشعبي** ***The Crowd: A Study of the Popular Mind*** (1895–1996):

كان نابليون، على ما أعتقد، هو من قال إنه في فن الخطابة هناك عنصر واحد يمثل أهمية حقيقية، وهو التكرار. يرسخ الشيء المؤكد بالتكرار نفسه في العقل بطريقة

تجعله مقبولًا في النهاية كحقيقة بينة.

(لو بون،1895-1996 الكتاب الثاني، الفصل الثالث، الفصل الثاني، ملحوظة التأكيد لنا)

كذلك، في رواية ألدوس هكسلي (1932-2008) **عالم جديد شجاع *Brave New World***، لا يتم تدريس الأطفال المعارف فحسب، لكن أيضًا دروسًا أخلاقية بتكرار المفاهيم نفسها مرة بعد أخرى أثناء نومهم: «اثنان وستون ألفًا وأربعمائة تكرار يصنع حقيقة واحدة (ص. 47) ».[19] وعمومًا، يستخدم الناس فكرة أن التكرار يشير إلى صحة المعلومة متعلى سبيل المثال في قاعدة بسيطة وهي أنهم إذا سمعوا بشيء ما من قبل ثم تكرر على مسامعهم، فهو على الأرجح صحيح. ومن المؤكد أنه إذا تذكر المرء أنه قرأ معلومة ما في **الموسوعة البريطانية** من قبل، فمن المبرر تمامًا أن يعتقد أن هذه المعلومة صحيحة. وبالرغم من ذلك، وكما سنرى، يمتد أثر التكرار إلى أبعد مما يمكن تبريره بمثل تلك السهولة. يؤثر التكرار أيضًا على معتقدات الناس إذا جاء من المصدر نفسه («لقد أخبرتك بأن اللقاح يسبب التوحد»)، أو إذا جاءت المعلومة موصومة بالخطأ («من الخطأ الاعتقاد بأن اللقاحات تسبب التوحد»)، أو حتى عندما يتعارض مضمون المعلومة في المرة الثانية مع المرة الأولى («التطعيمات لا تسبب التوحد»، انظر ما يلي). إذًا كيف يحدث هذا التأثير القوي للتكرار على الحقيقة الذاتية وتشكيل المعتقدات؟ فيما يلي نقدم لمحة تاريخية عن تفسيرات أثر الحقيقة الناجم عن التكرار.

تاريخ أثر الحقيقة الناجم عن التكرار

الأثر الرئيسي

قدم هاشر وآخرون **Hasher et al.** (1977) أول دليل تجريبي على الحقيقة

(19) رجاءً لاحظ أن الشخصية التي يظهر هذا الكلام في تسلسل أفكارها، برنارد ماركس، لا يؤيد في الواقع هذه الممارسات، ويعكس شعوره الداخلي نحوها بقوله: «معاتيه!» (المؤلفان).

الناجمة عن التكرار في الأدبيات النفسية، ولا يزال التصميم الأساسي الذي وضعوه سائدًا حتى الآن. استمع المشاركون في التجربة إلى معلومات تختص بمجموعة كبيرة من القضايا وموضوعات مختلفة أثناء مرحلة التقديم (على سبيل المثال، «عظمة الفخذ أطول عظمة في جسم الإنسان») وأُخبروا أن بعض تلك المعلومات خاطئة وبعضها صحيح. في الحقيقة، نصف المعلومات كانت غير صحيحة، ونصفها صحيح. بعد أسبوعين وأربع أسابيع وست أسابيع، قيم المشاركون مجموعات من المعلومات «الجديدة» (لم يسمعوا بها من قبل) و«القديمة» (سمعوا بها من قبل) على مقياس من 1 «غير صحيح بالتأكيد» إلى 7 «صحيح بالتأكيد». ووجدوا مستويات أعلى لتقييم العبارات على أنها صحيحة بالنسبة للعبارات المكررة مقارنة بالمعلومات الجديدة حتى بعد مرور ست أسابيع. بالرغم ذلك لم يقدموا دليلًا مباشرًا على وجود أية آليات نفسية تفسر ما حدث، لكنهم خلصوا إلى أن الناس يعتمدون مجرد التكرار وسيلة لوصف العبارات بأنها صالحة (أي «حقيقية»).

تمييز التفسير

في خطوة أبعد من التفسير القائل بأن مجرد التكرار يعني الصلاحية، اختبر باكون Bacon (1979) وقدم تفسيرًا مفاده أن الناس قد يسندون الحقيقة إلى العبارات المكررة ببساطة لأنهم يتذكرونها. أوضح باكون أن هناك علاقة بين تعرف المشتركين على العبارات بأنها (قديمة أو جديدة) وبين تقييمهم لها على أنها صحيحة؛ أي أن تعرفهم على العبارة من عدمه يؤثر على حكمهم على صحته. تتعارض البيانات التي وجدها كذلك مع تفسير التردد الذي ذكره هاشر وآخرون (1977) لأن الحالة الموضوعية المكررة للعبارة (أي مكرر مقابل جديد) أقل تأثيرًا من الحالة الذاتية لتلك العبارة من حيث التكرار أو الجِدة. لذلك، استنتج باكون (1979): «وعليه، فإن أثر التكرار في الواقع ليس تأثيرًا ناجمًا عن التكرار في حد ذاته لكنه نتيجة للتعرف على المعلومة» (ص 251). يرجى ملاحظة أنه في هذه المرحلة، إذا كان التعرف على المعلومة هو التفسير الوحيد الصحيح لأثر الحقيقة الناجمة عن التكرار،

فإن هذا الأثر سيكون بالطبع غير منطقي وغير وظيفي، لأن الناس يستطيعون تذكر الأكاذيب والحقائق، ولا ينبغي أن يزيد التعرف على الكذبة عند تذكرها من حقيقتها الذاتية. كذلك سيكون من غير المنطقي أن يحكم الناس على العبارات بأنها حقيقية فقط لأنهم تذكروها من جلسة تجريبية حضروها قبل أسبوعين؛ لأنهم قبل أسبوعين، علموا أيضًا أن تلك المعلومات قد تكون صحيحة أو غير صحيحة. *(انظر ما سبق للاطلاع على النموذج الأساسي).*

تفسير الألفة

قدم كل من آركيس **Arkes** وبويم **Boehm** وتزو **Xu** (1991) واختبروا تفسيرين لأثر الحقيقة الناجمة عن التكرار. أطلق المؤلفون على الآلية الأولى وراء ذلك الأثر اسم **الصلاحية المرجعية**. إذا وفر مصدران مستقلان المعلومة نفسها، أي أنهما كررا المعلومة، فمن المرجح أن تكون تلك المعلومة صحيحة، لأنه من غير المرجح جدًا أن يقدم مصدران مستقلان المعلومة الخطأ نفسها. وسبب ذلك أن العبارات يمكن أن تكون خاطئة بعدة طرق مختلفة لكن هناك في العادة نسخة واحدة صحيحة من العبارة. هذا الأمر صحيح على وجه الخصوص عندما يتعلق الأمر بعبارات عن العالم الطبيعي *(انظر Alves, Koch, & Unkelbach, 2017، للاطلاع على أشمل من هذه المناقشة).* على سبيل المثال، قد تكون بودابست مدينة في رومانيا أو الأرجنتين أو تركمانستان (كلها خطأ)، في حين أن هناك معلومة واحدة صحيحة في هذا الصدد: بودابست مدينة في المجر. يوظف هذا المنطق أيضًا للحكم على صلاحية شهادات شهود العيان (على سبيل المثال، إذا أدلى شاهدان بالمعلومة نفسها بشكل مستقل فهي على الأرجح صحيحة). وهي أيضًا من الاستراتيجيات الأكثر شيوعًا لتقييم صلاحية المعلومات التي يبحث الناس عنها على الإنترنت. على سبيل المثال، عندما يمتدح شخصان بشكل مستقل مزايا منتج ما في التقييمات، أو عندما ينقل موقعان إخباريان نفس الأحداث السياسية بشكل مستقل، من المرجح أن تُعدّ صحيحة. أما فيما يتعلق بأثر الحقيقة الناجمة عن التكرار، فهذا يعني أن الناس

يتعرفون على المعلومات لكنهم يتغاضون عن أنها جاءت من المصدر السابق نفس (أي، جلسة أخرى في التجربة وليس من مصدر خارجي آخر).

ومع ذلك، خلال تجاربهم، لم يجد آركيس وزملاؤه (1991) سوى أدلة على الآلية الثانية التي اقترحوها، التي تقول بأن الألفة الذاتية بالعبارات تحدد الحكم على صحتها. ولأن الألفة تؤثر أيضًا في الحكم بالتعرف على المعلومة وتمييزها، فقد عُدت الألفة الذاتية مرشحًا بديلًا (**Bacon, 1979**) للتمييز كآلية أساسية تفسر أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار. قد يصدق الناس المعلومات إذا شعروا بأنها مألوفة.

ولمقارنة تأثير تمييز المعلومات في مقابل الألفة، استخدم بيج وزملاؤه **Begg et al.** (1992) أداة تسمى إجراء تفكيك العمليات[20] في تجربتهم يستمع المشاركون لعبارات من مصادر إما أن تكون «صحيحة» أو «خطأ»؛ على سبيل المثال، إذا كان من يخبرونهم بالمعلومات هم رجل وامرأة، يتم إخبار المشتركين أن كل العبارات الصادرة من الرجل خطأ، وكل المعلومات الصادرة من المرأة صحيحة. وجد بيج وزملاؤه (1992) أن العبارات المكررة، وبالتالي، الأكثر ألفة الآتية من مصدر المعلومات «الخطأ» من المرجح أن يتم الحكم عليها بالصحة بالمقارنة بالعبارات الجديدة. في حين أن المعلومات المتكررة المألوفة الآتية من مصدر المعلومات «الصحيحة»، دائمًا ما كان يتم الحكم عليها بالصحة. وعليه، استنتج المؤلفون أن الألفة والتمييز كلاهما يساهمان بشكل مستقل في الحكم بصحة المعلومات.

هذا الدور الرئيسي للألفة أيدته تجارب تُظهر أنه حتى المعلومات التي يتم تصنيفها على أنها أكاذيب قحة يمكنها الاستفادة من التكرار (**Brown & Nix, 1996**)، أو حتى المعلومة التالية «تنام التماسيح وعيونها مفتوحة» التي تناقض بشكل واضح المعلومة الأساس «تنام التماسيح وعيونها مغلقة» يمكن أن تحصل على تقييم أعلى على مقياس الحقيقة نتيجة تكرار المحتوى الدلالي. لم تكن تلك التأثيرات لتظهر

(20) هو وسيلة للفصل بين الاستخدام الواعي المقصود والآلي الغير واعي للذاكرة. ولتقييم دور التحصيل النشط في مقابل الألفة على أداء الذاكرة.

لو أن الناس يتذكرون اللقاء الأصلي بدقة أو يميزون العبارات.

تفسير الطلاقة

وضعت التجارب التي أجراها بيج وزملاؤه (1992) أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار في فئة أكبر من الخبرات (الألفة في حالتنا هذه) الناجمة عن المحفز، مثل أثر التعرض المحض[21] وتأثير الكشف[22] وتأثير الشهرة الزائفة[23] أو التأثير الناجم عن سهولة معالجة البيانات[24] (انظر ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب). علاوة على ذلك، اقترح ويتلسي- **Whittlesea** (1993) أن ألفة المعلومة ليست ناتجةً مباشرةً من الذاكرة، ولكن من الإسناد التلقائي الذي يعني أن معالجة المعلومة المعنية بطلاقة قد حدثت نتيجة التعرف عليها من لقاء سابق. وبالتالي، أصبحت الطلاقة في معالجة البيانات، وهي سهولة الخبرة في العمليات العقلية المستمرة، أصبحت هي المرشح الأبرز كبنية تفسيرية لأثر الحقيقة الناجم ةعن التكرار.

اختبر كل من ريبير **Reber** وشوارتز **Schwarz** (1999) بصورة مباشرة إذا ما كانت طلاقة المعالجة (أي خبرة سهولة المعالجة) تؤثر مباشرة على الحكم على المعلومات بالصحة، بدون الحاجة إلى تكرار تلك المعلومات. فبدلًا من تكرار العبارات، قدموا للمشتركين عبارات بسيطة (على سبيل المثال، «أوزورنو مدينة في تشيلي») مكتوبة بألوان مناسبة تسهل قراءتها (حمراء أو زرقاء داكنة) أو بألوان غير واضحة تصعب قراءتها (خضراء أو صفراء). بالفعل، كان تقييم المشاركين

---

(21) أثر التعرض المحض أو أثر الألفة: هو ظاهرة نفسية فيها يميل الناس إلى تفضيل الأشياء فقط لأنهم تعرضوا لها من قبل أي أنها أصبحت مألوفة.

(22) تأثير الكشف: يظهر في ميل الناس إلى التعرف على شيء ما أو معلومة وتقييمها على أنها «مألوفة» رغم كونها جديدة، عندما يكون عليهم الكشف عنها بأنفسهم، عن طريق حل لغز على سبيل المثال.

(23) القول بأن بعض الأسماء العادية هي لمشاهير عند سماعها أو قراءتها في وقت سابق من التجربة.

(24) أو أثر طلاقة المعالجة: البيانات يسيرة المعالجة قد تمنح شعورًا بالألفة. مثلًا، وجد علماء النفس أن الأسهم ذات الأسماء يسيرة النطق تكون ذات أداء أفضل في أول أسبوع بعد طرحها للتداول من الأسهم عسيرة النطق.

للمعلومات المكتوبة بألوان غير واضحة أقل على مقياس الصواب مقارنة بالأخرى التي كان من اليسير قراءتها. بالمثل، أوضح كل من **مكجلون McGlone** وتوفيق بخش **Tofighbakhsh** (2000) أن الناس يؤمنون بالحكم والأمثال المأثورة إذا كانت مقفاة وبالتالي تعالج بطلاقة «البلاء يوحد الأعداء» أكثر من العبارات التي تحمل المعنى نفسه لكن دون قافية والتي تكون أقل طلاقة عند المعالجة «المصاعب توحد الأعداء».

تلقت سلاسة أو تدفق المعالجة كبنية تفسيرية للحقيقة الناجمة عن التكرار دعمًا إضافيًّا من التجارب التي أجراها أونكلباخ (2007)، والتي عنيت بنقطتين حاسمتين: الأولى، أظهرت أن أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار ليس مجرد أثر تعرض. الثانية، أن طلاقة المعالجة هي بالفعل الوسيط المسؤول عن ظهور ذلك الأثر. فيما يخص النقطة الأولى، إذا كانت الحقيقة الناجمة عن التكرار ناتجة بالفعل عن الخبرات الذاتية للتعرض لمحفز (على سبيل المثال، عبارة «تبدو» مألوفة)، إذًا فهو ليس تأثير الطلاقة، وإنما من مجرد أثر للتعرض (**Zajonc, 1968, 2001**). أثر التعرض المحض هو اكتساب تفضيل نتيجة التعرض المتكرر للمحفزات؛ بعبارة أخرى، يفضل الناس الأشياء المكررة. قد يأتي أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار تبعًا لذلك ببساطة لأن الناس يفضلون المعلومات المكررة على الجديدة ويعبرون عن ذلك في صورة تقييم أعلى على مقياس الصواب. بدلًا من ذلك، قد يستخدم الناس الاستدلال فيقولون «إنه إيجابي، وبالتالي صحيح».

قدم **أونكلباخ** (2007) فكرة أن تأثيرات الطلاقة تعتمد على تفسير خبرة الطلاقة، ثم يتلوها تأثير الصواب لأن الناس يعتبرون سلاسة المعالجة دليلًا على صحة العبارة. لكن إن عرف الناس تفسيرًا آخر لسلاسة المعالجة عند الحكم على المعلومات بالصحة (على سبيل المثال، المعالجة السلسة دليل على خطأ المعلومة)، يتوقع التفسير الذي يعتمد السلاسة أن الناس سيعدون المعلومات المتكررة وبالتالي سلسة المعالجة خطأ وليست صحيحة. على العكس، يجب أن يؤدي التعرض المحض

إلى اعتبار المعلومات المتكررة صحيحة بدرجة أكبر، وبدون شرط. لذلك، واجه المشاركون عبارات في مرحلة التدريب كان تقييمهم لصحتها متفقًا مع سلاسة المعالجة. في الظروف المعيارية هناك تناسب طردي بين الحقيقة وسلاسة المعالجة؛ على سبيل المثال، تُكتب العبارات الصحيحة مثل «الدلافين نوع من الثدييات» بخط أزرق أو أحمر داكن وبالتالي تسهل قراءتها، في حين تكتب العبارات الخطأ مثل «الرصاص أخف من الألمونيوم» بخط أخضر أو أصفر فاتح وبالتالي يكون من الصعب قراءتها. في ظروف معكوسة، كانت العبارات **الخطأ** سهلة القراءة والعبارات **الصحيحة** صعبة القراءة. في الحالة الأخيرة انعكس تأثير الحقيقة المرتبطة باللون الذي وجده ريبير وشوارتز (1999). في مرحلة الاختبار التالية، عندما حكم المشاركون على صحة العبارات سهلة القراءة أو صعبة القراءة، حكم المشاركون على الحقائق سهلة القراءة بالخطأ وصعبة القراءة بالصواب. *(انظر Olds & Westerman, 2012، للمزيد حول عكس تجارب سلاسة المعالجة).* عَكَسَ التدريب على الألوان الحقيقة الناجمة عن التكرار المبنية على العبارات المكررة أو الجديدة التي طبعت على خلفيات سوداء في مقابل أخرى بيضاء؛ أي أن تدريب السلاسة تحول من أحد مصادر السلاسة (تباين الألوان) إلى مصدر آخر (التكرار).

أظهرت هذه النتيجة بوضوح أن تفسير الناس لسلاسة المعالجة هو السبب في أثر وهم الحقيقة الناجمة عن التكرار؛ وإلا لما كان عكس الألوان ليؤثر على التكرار كمصدر للحكم بالصحة على المعلومات. علاوة على ذلك، كان لمحض التعرض أن يتنبأ بوجود تأثير كبير للتكرار بمعزل عن عكس التدريب على الألوان. لذلك، تم اعتماد سلاسة المعالجة كبنية تفسر أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار وغير الناجمة عن التكرار (كما في حالة الألوان، أو القافية).

لكن، من الناحية التجريبية، ينتج عن التلاعب بالسلاسة غير الناجمة عن التكرار تأثيرات أقل للحقيقة من تأثيرات الحقيقة الناجمة عن التكرار. على سبيل المثال، ذكر

هاشر وزملاؤه (1977) أن حجم أثر[25] حقيقة d للعبارات المكررة مقابل المعلومات الجديدة = 0.84 (مقدرة من **Hasher et al., 1977**، الجدول 1). وكان أثر الحقيقة المبنية على اللون في تجربة الألوان لريبر وشوارتز (1999) أقل بشكل كبير، بالتحدي d = 0.13، وهو أقل بنسبة كبيرة. ببعض الاستثناءات (*على سبيل المثال*، *Unkelbach, 2007*، *التجربة 2*)، تظهر أغلب مجموعات البيانات آثار الحقيقة الناجمة أقوى (*قارن، على سبيل المثال*، *Hansen, Dechêne, & Wänke, 2008, with Dechêne et al., 2010*). من الواضح أن ذلك قد يرجع إلى أن تأثيرات السلاسة الناجمة عن التكرار أقوى من تأثيرات السلاسة الناجمة من تباين الألوان، على سبيل المثال. ومع ذلك، قد يوحي ذلك النمط بأن سلاسة المعالجة والتكرار قد يؤثران على الحقيقة بمعالجات مختلفة. ولدراسة تلك النقطة، قارن كل من سيلفا **Silva** وجارسيا ماركيز **Garcia-Marques** وميلو **Mello** (2016) مباشرة بين تأثيرات السلاسة المبنية على الإدراك والمبنية على التكرار على الحقيقة وخلصوا إلى سلاسة التكرار والإدراك يؤثران على أحكام الحقيقة بطرق مختلفة: «يبدو أن التكرار أوثق صلة بالحقيقة، وأقل مرونة من سلاسة الإدراك وهناك على الأرجح مصدر آخر لتأثيرات الحقيقة نتيجة سلاسة الإدراك» (ص 13).

لذلك، على المستوى الوظيفي، تكرار المعلومات يزيد من قابليتها للتصديق ويزيد من صحتها الذاتية؛ على مستوى المعالجة، لاتزال الآليات المعرفية المسؤولة عن ذلك موضع دراسة، في القسم التالي سوف نعرض لتفسير بديل. في حين أن التكرار حتى الآن يعد طريقًا للسذاجة، يقترح القسم التالي كذلك أنه ثمة وظيفة تكيفية لمن يؤمنون بالمعلومات المكررة خاصة، والمعلومات التي تسهل معالجتها عمومًا.

نظرية المرجعية

إلى جانب التوصل إلى نتيجة أن آثار الحقيقة المبينة عن السلاسة الناجمة عن

---

(25) حجم الأثر من معادلة كوهين: هو نسبة الفرق بين متوسط المجموعات. ويستخدم للمقارنة الإحصائية بين نتائج الدراسات.

الإدراك أقل قوة من تلك الآثار المبينة على السلاسة الناجمة عن التكرار، يتطلب تفسير السلاسة افتراضات إضافية. باختصار: لماذا يعد الناس سلاسة المعالجة دليلًا على الصحة بدلًا من الخطأ؟ جاءت إحدى الإجابات من افتراض أن الناس يتعلمون ذلك، أي تتعلم تفسير السلاسة على أنها «حقيقة» (**Unkelbach, 2006; Unkelbach & Greifeneder, 2013**). على سبيل المثال، قد يتعلم الناس بالتجربة أن المعلومات التي تعالج بسلاسة حين يسمعونها صحيحة بالفعل. وبالعكس، قد يجد الناس بالتجربة أن قول الحقيقة أسهل (أكثر سلاسة) من محاولة تلفيق كذبة ما. من الإجابات الأخرى أن الناس يحتاجون إلى وضع نظريات لتحديد معنى سلاسة المعالجة (**Greifeneder & Schwarz, 2014; Schwarz, 2004**). أي أن الناس في حاجة إما إلى تعلم أن سلاسة المعالجة مؤشر على الصحة، أو إلى نظرية بسيطة تشرح لهم الرابط بين صحة المعلومات والسلاسة في معالجتها (على سبيل المثال، «إذا شعرت بالسهولة في تقبل المعلومة، فهي على الأرجح صحيحة»). وهذا ليس بالأمر الهين لأنه ينبغي على المرء أن يفترض وجود بيئة تعليمية جيدة تسمح بتكوين الرابط بين الحقيقة والسلاسة، أو مصدرًا لنظرية ميتا معرفية تؤسس لذلك الرابط بين الحقيقة والسلاسة.

لبحث تلك الاختلافات التجريبية بين تأثير السلاسة «الخالصة» وتأثير السلاسة المبينة على التكرار، ولبحث الافتراضات الإضافية المتعلقة بمصدر التفسير، اقترح أونكلباخ وروم **Rom** (2017) **النظرية المرجعية** ***referential theory*** لأثر الحقيقة الناجمة عن التكرار. تبدأ النظرية من نقطة فلسفية بسؤال كيف يمكن للناس عمومًا الحكم بصلاحية معلومة معينة، أو موثوقيتها أو «حقيقتها»؟ تدمج النظريات الفلسفية المعنية بالحقيقة عنصرين مؤثرين في تكوين الأحكام، وهما التوافق **correspondence** والترابط **coherence** **(Kirkham, 1992)**.

التوافق، ببساطة، هو علاقة المعلومة مع العالم الطبيعي. على سبيل المثال، إذا سمع المرء عبارة «ماري أطول من بول» ولاحظ أن ماري أطول من بول في الواقع،

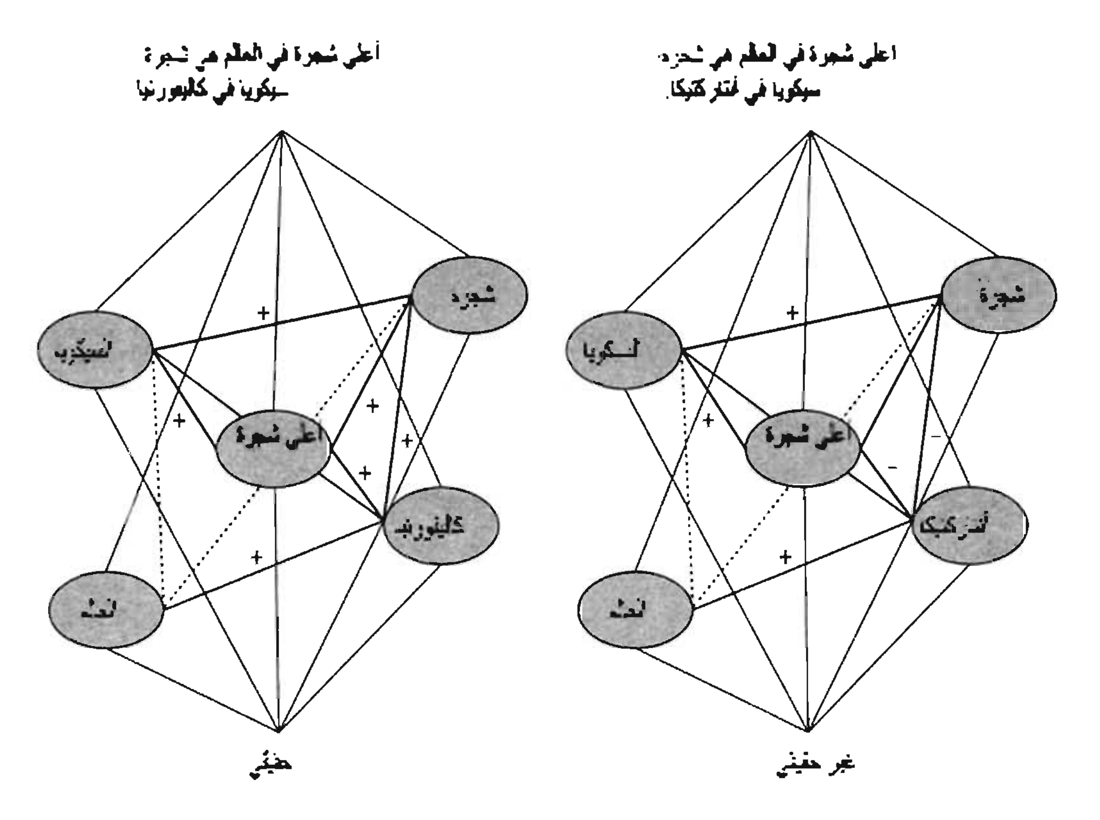
إذًا فالعبارة صحيحة. من منظور علم النفس، قد يرى المرء بالتالي التوافق باعتباره مراجع في الذاكرة تعطي معنى لعناصر عبارة معينة؛ عندما يسمع المرء «ماري أطول من بول،» يتذكر المرء أنه رآهما بالفعل ويحكم على العبارة بالصحة بناءً على ذلك المرجع الموجود في الذاكرة.

والترابط بالتالي هو اتساق العلاقة بين تلك المراجع المتوافقة. على سبيل المثال، ربما لا يكون المرء قد رأى ماري وبول معًا، لكن ربما يتذكر أن ماري امرأة قصيرة القامة نسبيًّا وأن بول رجل طويل نسبيًّا. لذلك، لا تكون المراجع التي تعطي معنى لكلمتي «ماري» و«بول» في الذاكرة قد تكون في مترابطة مع عبارة «ماري أطول من بول.»

بالمثل، عبارة: «أطول شجرة في العالم هي شجرة سيكويا **Sequoia** موجودة في كاليفورنيا» يجب أن تكون لها مراجع متوافقة في الذاكرة تعطي معنى لعناصر العبارة. عند سماع العبارة، يكون لدى غالبية الناس مراجع في الذاكرة لعناصر مثل «العالم،» «سيكويا،» «شجرة،» و«كاليفورنيا»؛ هذه العناصر تتوافق مع الواقع الطبيعي. علاوة على ذلك، عند غالبية الناس، هذه المراجع المتوافقة يوف تكون مترابطة بدرجة كبيرة. على سبيل المثال، كاليفورنيا هي ولاية في أمريكا التي هي جزء من العالم، السيكويا أشجار تنمو في كاليفورنيا، السيكويا هي أيضًا أشجار طويلة عادة. وبالتالي، للعبارة مراجع متوافقة وهي مراجع مترابطة ولهذا من المرجح أن يحكم عليها بأنها «صحيحة.»

تُصبح كيفية تأثير التوافق والترابط على استنتاج الحقيقة واضحًا إذا غير المرء عنصـرًا في العبارة: «أعلى شجرة في العالم شجرة سيكويا في أنتاركتيكا.» للعبارتين العدد نفسه من المراجع المتوافقة. لكن، بافتراض أن الناس لديهم معلومات في الذاكرة عن كاليفورنيا وأنتاركتيكا، عبارة كاليفورنيا مترابطة جدًّا، في حين أن عبارة أنتاركتيكا غير مترابطة. لدى غالبية الناس تصور في الذاكرة لقارة أنتاركتيكا التي لا يسمح مناخها بنمو أشجار السيكويا. ونتيجة لذلك، يصدق الناس في العادة عبارة

كاليفورنيا، ولا يصدقون عبارة أنتاركتيكا. ويوضح الشكل 3- 1 هذه العملية.



الشكل 3-1: توضيح لكيف يحدد التوافق والترابط الحقيقة الذاتية. تشير الخطوط الرمادية المتصلة إلى المعلومات الواردة؛ في هذه الحالة المعلومة هي عبارة تخص الأشجار. تمثل الدوائر الرمادية («شجرة») مراجع في الذاكرة تعطي معنى لعناصر العبارة. تشير الخطوط السوداء المتصلة إلى الروابط بين تلك المرجعيات وتحدد درجة اللون في الخط قوة الرابط. تشير الخطوط المرقطة إلى الروابط الجديد التي أثارتها العبارة الواردة. أخيرًا، تشير علامات «الزائد» إلى الروابط المحفزة بينما علامات «الناقص» إلى الروابط المثبطة. الترابط، الذي يعرف على أنه حل مُرْضٍ لقيد موازٍ (Kunda & Thagard, 1996) يحدد الخبرة الذاتية الناتجة. إذا كانت مراجع العبارة المتوافقة تشكل شبكة مترابطة، فإن الاستجابة تكون أن العبارة «صحيحة»، أما إذا كانت شبكة المراجع غير مترابطة تكون الاستجابة «خطأ».

المصدر: أونكلباخ وروم (2017).

يوضح الشكل 3-1 آثار تلك العملية المرجعية على أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار. عندما يسمع الناس أو يقرأون معلومة جديدة أو عبارة جديدة (التي

توضحها الخطوط الرمادية الفاتحة)، كما يحدث في مرحلة عرض المعلومات في تجربة تقييم الحقائق على غرار تلك التي قام بها هاشر وزملاؤه (1977)، تُفعِّل العبارة المراجع المتوافقة معها في الذاكرة (على سبيل المثال، «كاليفورنيا»...) وروابطها. في حالة المعلومات الجديدة الواردة في العبارة (مثل «سيكويا» إذا كان الشخص لا يعرف أن السيكويا نوع من الأشجار)، سيتم تكوين مرجع في الذاكرة ينسجم مع تلك المعلومة – وإذا لم يظهر عدم توافق – سيتم ربطه بشكل متسق مع المراجع الأخرى المفعلة «**السيكويا هي أشجار تنمو في كاليفورنيا**». في المرحلة التالية، يصبح للعبارات المكررة المزيد من المرجعيات المنسجمة متماسكة الترابط أكثر من العبارات الجديدة؛ لهذا تظهر العبارات الجديدة نسبيًا أقل صحة من العبارات المكررة.

بالتالي يظهر أثر الحقيقة المبني على السلاسة دون الحاجة للتكرار لأن العديد من المراجع المتوافقة والمترابطة باتساق تزيد من سلاسة معالجة العبارة؛ لهذا، فالسلاسة هي أيضًا نتيجة المراجع المتوافقة والمترابطة باتساق، وليست التفسير النهائي الذي يقول بأن التكرار يدعم أحكام الناس على المعلومات بالصحة. وضع سلاسة المعالجة في هذا الإطار المفاهيمي يحل الإشكال النظري الذي يأتي من سؤال كيف يتعلم الناس الربط بين المعالجة السلسة والحقيقة. تفترض النظرية المرجعية أن الناس تصدق المعلومات وتحكم عليها بالحقيقة عندما يفعِّلون العديد من المراجع المتوافقة والمترابطة باتساق. وكلما زادت تلك المراجع المفعلة والمتوافقة والمترابطة باتساق تزيد الحقيقة الذاتية وسلاسة المعالجة الذاتية، يكتشف الناس ويتعلمون أن ثمة علاقة بين الحقيقة والسلاسة. يؤدي هذا الربط المكتسب بين سلاسة المعالجة والحقيقة إلى أوهام الحقيقة المبنية على السلاسة عندما تظهر السلاسة بمعزل عن التكرار (كما في حالة الألوان والقافية).

من المهم أيضًا التأكيد على أن نظرية المرجعية تتنبأ بأن المعلومات الجديدة لا تبدو خطأً، لكن ببساطة أقل نسبيًا في درجة الصواب، وهي قيمة حدية وضعت لنماذج الحقيقة المعتادة. تتفق النظرية مع رأي جيلبرت **Gilbert** (1991) بأن الناس في

الوضع الطبيعي يصدقون المعلومات الواردة بنفس الطريقة التي يؤمنون فيها بوجود الأشياء المادية عند رؤيتها. وبالرغم من ذلك، ستبدو العبارات الجديدة أقل صحة نسبيًا من العبارات المكررة لأنها يكون لها عادة عدد أقل من المراجع المتوافقة المترابطة باتساق.

تتفق النظرية كذلك مع الاعتبارات الفلسفية التي تفسر كيف يحكم الناس على الحقائق، وتفسر البيانات المتوفرة عن أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار؛ العبارات التي بها عدد أكبر من المراجع المتوافقة المترابطة باتساق سيكون معدل التعرف عليها أعلى كذلك، وأعلى من حيث الألفة، وسلاسة المعالجة. وإذا افترض المرء أن الروابط بين عناصر في الذاكرة تكوِّن «المعرفة» (على سبيل المثال، السيكويا شجرة)، تفسر النظرية كذلك التفاعلات بين المعرفة والتكرار عند الحكم على الصحة.

أخيرًا، تفسر النظرية المرجعية أيضًا الحزبية السياسية وأنواع التحزب الأخرى، أو بعبارة أخرى، لماذا يحتفظ الأشخاص ذوي الأجندات أو الميول المختلفة بمعتقدات تعارض تمامًا معتقدات أشخاص آخرين. على سبيل المثال، ربما يفكر المحافظون في المحافظين الآخرين، ويتحدثون معهم، أو يقرأون أو يسمعون آراءً إيجابية لا تمثل إلا جانبًا واحدًا من السياسة المحافظة حتى وإن لم تكن تلك الآراء تمثل حقيقة الأمر. يزيد ذلك من المراجع المتوافقة المترابطة باتساق التي فعلتها العبارات التي لا تكشف إلا الجوانب الإيجابية نفسها أو جوانب ترتبط بها (على سبيل المثال، «انخفضت معدلات البطالة إلى أدنى مستوى لها في عهد الرئيس ريجان»). ونتيجةً لذلك تصبح العبارات التي تؤيد إنجازات السياسة المحافظة وكل ما يتعلق بالماضي أكثر قابلية للتصديق، في حين أنه نتيجة لعدد متزايد من الروابط غير المتسقة في الذاكرة ونقص السلاسة في معالجة العبارات، تصبح الآراء المؤيدة للحزب الديمقراطي وسياسته أقل قابلية للتصديق (العكس بالطبع يصدق في حالة مؤيدي الحزب الديمقراطي).

باختصار، تقترح نظرية المرجعية آليةً معرفية تفسر كيف يزيد التكرار من

موثوقية المعلومات ومن الحقيقة الذاتية. وتوفر كذلك تفسيرًا معرفيًا لسبب تصديق الناس لمعلومات تناسب أجنداتهم ومصالحهم، وكيف تتعزز تلك المعلومات ذاتيًا مع الوقت. تسمح الطبيعة الموضعية لتلك الشبكات المعرفية بظهور المعتقدات المتعارضة عند الشخص نفسه. والأهم لغرضنا الحالي، أنها تفسر السبب الذي قد يجعل الناس يستسلمون للسذاجة ويصدقون معلومات لا ينبغي لهم أن يصدقوها. وتصبح نظريات المؤامرة والأساطير الشعبية والحقائق الزائفة والأخبار الملفقة أكثر قبولًا ليس بسبب التدبر المحفَّز، أو الأجندات السياسية، أو حتى الغباء المحض، إنما التكرار الذي يخلق تدريجيًا شبكات من المراجع المتوافقة المترابطة باتساق هو ما يجعل تلك المعلومات أكثر مصداقية.

لماذا قد تكون الحقيقة الناجمة عن التكرار ذات فائدة عملية؟

أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار هو تجسيد للسذاجة في الكائن البشري وهو مثال جيد كذلك على جهل الناس بالعمليات التي تولد البيانات التي يبنون عليها أحكامهم (انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب). مرة أخرى، لا ينبغي أن يكون مجرد إخبار الناس بالشيء نفسه مرتين وسيلة لجعل الرسالة أقرب للتصديق، خاصة إذا كان المصدر في المرتين متماثلًا. لكن على ما يبدو هذه هي الحال في الواقع. وبالرغم من ذلك، نريد أن نناقش فكرة أن أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار قد يكون ذا منفعة وظيفية بالرغم من كل عيوبه، وذلك من منظور السلاسة المعالجة وكذلك من منظور المرجعية.

ولنتكمن من مناقشة ما إذا كان أثر الحقيقة وظيفيًا من الضروري أن نعرف معنى الوظيفي، أو العقلاني، أو التكيفي. وليس هذا بالأمر الهين كما يبدو *(انظر Reber & Unkelbach, 2010، للاطلاع على معالجة أكثر تفصيلًا)*. على سبيل المثال، يقول جيمس **James** (1909/ 1975) أن الاعتقاد يكون مبررًا إذا كان يزيد من المنفعة عند صاحبه. لكن هذه الفكرة النفعية لتبرير الاعتقاد لا تتفق بالضرورة مع ما هو حقيقي بالفعل أو مع ما يُنظر له في العادة على أنه «حقيقة». على سبيل المثال،

ربما يقلق من تنتشر في أسرهم أمراض القلب والأوعية الدموية من معدل ضغط الدم لديهم، وبالتالي يرتفع ضغط دمهم وتزداد فرص إصابتهم بمشكلات القلب والأوعية الدموية. الاعتقاد بالمعلومة الخاطئة في الواقع بأنهم ليس لديهم مثل هذا التاريخ المرضي ربما يكون له تأثير نافع على معدل ضغط الدم وبالتالي يكون وظيفيًّا من المنظور النفعي *(انظر* ***Kirkham, 1992****، للمزيد حول مبررات الاعتقاد).*

هنا، نحن لا نتبع مثل هذا التفسير النفعي لتبرير الاعتقاد، لكننا نتبع مقاربة تجريبية أو عقلانية بسيطة. أولًا، يحتاج المرء للبدء بافتراض أنه **توجد** بالفعل ظروف تجريبية حقيقية. ثانيًا، المعتقدات التي تتوافق أكثر مع الحالات الحقيقية لها الأفضلية على المعتقدات التي تتوافق بدرجة أقل مع هذه الحالات الحقيقية. أي أن الاعتقاد بأن «الأرض كروية» مفضل على الاعتقاد بأن «الأرض مسطحة.» بالرغم من أن الاعتقاد الأول ليس وصفًا صحيحًا تمامًا لشكل الأرض البيضاوي، لكنه يتوافق بدرجة أكبر مع الحقائق المثبتة بالتجربة حول شكل الأرض. ثالثًا، إن أثرًا مثل أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار يصبح وظيفيًّا إذا كان وجوده يؤدي في المتوسط إلى عدد من الاعتقادات التي تتوافق مع الظروف الحقيقية المفترضة أكبر من عددها إذا لم يكن ذلك الأثر موجودًا. ببساطة، هل يؤدي أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار إلى المزيد من المعتقدات «الصحيحة» أو إلى المزيد من المعتقدات «الخاطئة»؟ فيما يلي، نناقش تلك الوظيفية من منظور السلاسة ومنظور المرجعية.

الوظيفة من منظور سهولة المعالجة

افترض أونكلباخ (2007) صراحة أن الناس يستعملون سلاسة المعالجة في الحكم على الحقيقة لأنه ثمة رابط بين الحقائق الفعلية وسلاسة المعالجة. بعبارة أخرى، يجب أن تكون هناك علاقة حيوية طردية بين خبرات الناس بسلاسة المعالجة والحقيقة. ربما يكون لوجود هذه العلاقة الطردية سبب معياري وسبب آخر عملي. أولًا، على المستوى المعياري، اقترح جرايس **Grice** (1975) مبادئ الجودة

والسلوك في التواصل بين الأشخاص. أي أن الأشخاص الذين يتبعون هذه المبادئ يجب أن يتواصلوا بصدق (الجودة) وبأسلوب سلس مفهوم (السلوك). وبما أن الناس يتبعون هذين المبدأين بطرق مختلفة (على سبيل المثال، عندما يكون الشخص في مزاج سيئ فإنه يتبع مبادئ جرايس أفضل من شخص آخر في مزاج جيد؛ **Koch, Forgas, & Matovic, 2013**؛ فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب)، يجب أن يلاحظ متلقو الرسالة أن ثمة علاقة إيجابية بين الحقيقة وسلاسة المعالجة.

وعلى المستوى العملي، ينبغي أن يتواصل معظم الناس بصدق معظم الوقت، فمن الصعب تصور مجتمع وظيفي تكون فيه المعلومات الخطأ أكثر من المعلومات الصحيحة. لهذا، ينبغي أن تكون المعلومات الصحيحة أكثر شيوعًا في العالم مقارنة بالمعلومات الخطأ. الشيوع يعني إحصائيًا فرصةً أكبر للزيادة والتكرار، ويسهم كذلك في الارتباط بين الحقيقة وسلاسة المعالجة. بالإضافة إلى ذلك، يضع الواقع الفيزيائي قيودًا على الحقيقة فلا تبقى إلا طريقة واحدة تكون من خلالها المعلومات صحيحة، في حين توجد طرق عديدة يمكن من خلالها أن تكون خطأ. على سبيل المثال، يمكن للمرء أن يقول إن شكل الأرض مستوٍ أو مكعب أو كروي، لكن لا يوجد سوى وصف واحد يمكن أن يكون صحيحًا. وبشكل مماثل، قد تكون أعلى شجرة في العالم شجرة تنوب أو سيكويا أو الكافور، لكن من بينها هناك معلومة واحدة صحيحة. بالتالي، وبسبب التنوع الكبير من المعلومات التي يُحتمل أن تكون زائفة، تصبح فرصة تكرار المعلومات الحقيقية أكبر (هذا إذا استثنينا سوء التواصل الاستراتيجي أو الحقائق الكاذبة أو الأخبار الملفقة التي تتكرر كثيرًا، انظر ما يلي).

يمكن للمرء إعادة صياغة هذه العلاقة الإيجابية المزعومة بافتراض أن الاحتمال الشرطي لحقيقة عبارة (أو معلومة) تمت معالجتها بسلاسة حقيقية أعلى من 50٪ (انظر **Reber & Unkelbach, 2010**، للاطلاع على معالجة كاملة). وبالنظر إلى تعريفنا أعلاه (أي أن المعتقدات تكون مبررة بقدر ما تتوافق مع الحقيقة)، يصبح أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار وظيفيًا ما دامت p [الاحتمال الشرطي للعلاقة] (حقيقي

إسلس) أكبر من 0.50؛ أي أنه من النافع وظيفيًّا أن يعتقد المرء بصحة المعلومات التي تمت معالجتها بسلاسة مادامت احتمالية صحة تلك المعلومات تفوق 50٪. نظرًا للاعتبارات العملية وأيضًا المعيارية التي أوردناها سابقًا، فإنه من المرجح جدًا أن تصمد هذه العلاقة.

الوظيفة من منظور مرجعي

مرة أخرى، من منظور سلاسة المعالجة، قد يقول المرء إن الأثر يكون وظيفيًّا مادامت السلاسة قيمة صالحة بيئيًا[26] وبالرغم من ذلك، ربما يبقى افتراض أن *p* [الاحتمال الشرطي للعلاقة] (حقيقي إسلس) أكبر من 0.50 غير قابل للخضوع للاختبار إمبريقيًّا. تظهر مشكلة إمبريقية مماثلة في حالة نظرية المرجعية، بالرغم من أن بوسع المرء أيضًا تقديم حجة منطقية تدعم هذا الجانب بتجربة فكرية بسيطة.

الافتراض الوحيد الضروري للدفاع عن وظيفية الحقيقة الناجمة عن التكرار من منظور مرجعي هو أن الخبرات فيما يتعلق بالعالم المادي متسقة. إذا تخيل المرء بيئة لا تتوفر فيها المعلومات إلا من خلال الخبرات والملاحظات المباشرة (على سبيل المثال، التعامل مع المعلومات أو تجربتها مباشرة)، وليس من خلال الخبرات أو الملاحظات غير المباشرة أو الرمزية (على سبيل المثال، اللغة أو الصور). تخيل الآن أن شخصًا ما في هذه البيئة يرى مباشرةً ذلك الشخص المدعو «أ» يمرض نتيجة تناوله النبات «س». من منظور مرجعي، يجب أن يؤسس ذلك الروابط المناسبة بين المراجع المتوافقة «الشخص أ» و«النبات س» و«المرض.» مرة أخرى يرى نفس الشخص أن الشخص «ب» والشخص «ج» والشخص «د» يصابون بالمرض بعد تناول النبات «س». سوف تسلط الشبكات المتكونة من الروابط المؤسسة حديثًا الضوء على «النبات س» و «المرض،» لأنهما المرجعان المتوافقان في الذاكرة المشتركان في كل الملاحظات. وبالتالي، يجب أن يكون هناك رابط قوي بين «النبات س» و«المرض،»

---

(26) الصلاحية البيئية تعني ملاءمة متغيرات ونتائج دراسة ما لمجتمعها الإحصائي. وتستخدم للحكم على قوة آثار الدراسة.

وهو ما قد يؤدي إلى تقييم اقتراح أن «النبات س نبات سام» على أنه صحيح.

ومع ذلك، إذا كان الملاحِظ قد رأى العديد من الأشخاص الآخرين يتناولون النبات «س» ولا يمرضون، عندها سيحكم على الاقتراح القائل بأن النبات «س» نبات سام بأنه خطأ. أو، إذا تناول الملاحِظ النبات «س» بنفسه ولم يمرض، عندها سيكون ذلك مرجعًا قويًّا متوافقًا بشكل غير متسق في الذاكرة. وما دامت المدخلات المعلوماتية مبنية على الملاحظة المباشرة والتجربة، ستبقى الشبكات المرجعية للمراجع المتوافقة واتساقها (أو عدم اتساقها) قريبة من الحالة «الحقيقة» للعالم والمعتقدات المتوافقة معها. بعبارة أخرى، بافتراض أن هناك بالفعل «حقيقة» في هذا العالم، ستؤدي الافتراضات الحالية إلى معتقدات صائبة تقريبًا حول العالم. وبالتالي قد يكون أثر الحقيقة متجذرًا في نظام معرفي مباشر قائم على الخبرة يقترب بشكل فعال من حقيقة العالم. وبالطريقة نفسها التي تتم بها معايرة النظام البصري عن طريق اللمس (على سبيل المثال، إدراك أن العالم ليس مقلوبًا رأسًا على عقب)، قد يتعلم الناس أن المعتقدات تكون صحيحة إذا كان لديها عدد أكبر من المراجع المتوافقة المترابطة مقارنة بالمراجع المتوافقة غير المترابطة في الذاكرة وبالتالي يمكن معالجتها بسلاسة. وبالتالي، سيكون الأثر وظيفيًّا طبقًا لتعريفنا (أي أن المعتقدات يجب أن تقترب من الحقيقة) طالما أنه قائم على خبرات وملاحظات مباشرة.

الآثار الضارة للحقيقة الناجمة عن التكرار

يتضح على الفور أن هناك تحفظين أساسيين على الرأي القائل بأنه قد تكون هناك وظيفة للحقيقة الناجمة عن التكرار. من منظور سلاسة المعالجة، قد يقول المرء أن المعلومات الخطأ، في عصر الاتصالات الآلية السهلة عبر الإنترنت، أصبحت تتكرر بمعدل تكرار المعلومات الصحيحة. وإذا انتُهك مبدأ الجودة لجرايس (1975) انتهاكًا استراتيجيًّا في ظل الحفاظ على مبدأ السلوك، وإذا تكررت المعلومات الخطأ بشكل استراتيجي، قد تكون السلاسة مرادفًا للزيف وتنعدم وظيفة أثر الحقيقة

الناجمة عن التكرار. تظهر هذه الحالات باستمرار تحت ما يسمى «الدعاية»، لكن يمكن تعميمها على أية محاولة لتواصل استراتيجي. ومن المثير للاهتمام أن لوبون **Le Bon** (1895/ 1996) كان قد ذكر التكرار في فصل حول كيفية سيطرة القادة على الجماهير.

ثانيًا، من منظور مرجعي، قد تصبح الحقيقة بالتكرار غير فعالة وظيفيًا إذا لم تعد الذاكرة تعتمد على الملاحظات والخبرات المباشرة، بل على الخبرات الرمزية التي تكون اللغة وسيطًا فيها، لأنه يرجح أن بعض المعلومات سيتم نشرها أكثر من معلومات أخرى. على سبيل المثال، قد لا يرى الملاحظ الأشخاص من «أ» إلى «د» يتناولون النبات «س»، لكنه يقرأ عنهم في الصحيفة، أو يسمع بهم في الراديو، أو يجد معلومات عنهم على الإنترنت. أما لماذا قد تقلل تلك الخبرات الرمزية من وظيفية استنتاج الحقيقة من الترابط والطلاقة اللذين يتسبب فيهما التكرار فهو أمر واضح بشكل مباشر: في بيئة تكون فيها الملاحظة مباشرة، كل من يتناولون النبات تتوفر الفرصة نفسها تقريبًا لملاحظتهم. نتيجة لذلك، إذا كان الاحتمال الفعلي للمرض بعد تناول النبات «س» منخفضًا، سيلاحظ المرء عددًا قليلًا من حالات المرض بعد تناول النبات وعددًا كبيرًا من الأشخاص الذين يتمتعون بصحة جيدة بعد تناوله. وهذا سيحول دون الاعتقاد الخاطئ بأن النبات «س» سام. في بيئة يتم التواصل فيها رمزيًا (مثل، وسائل التواصل الاجتماعي والتلفاز) التي تعطي الأولوية للأخبار الجديدة والاستثنائية على الأخبار التي تعكس الواقع *(انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب)*، على الأرجح لن يتم ذكر كل الحالات التي تناول الناس فيها النبات «س» ولم يمرضوا، ما يمنع تشكيل المراجع المتوافقة من ترسخ وترابط باتساق النبات «س» و «المرض». بدلًا من ذلك، وبكل الاحتمالات، سيتم ذكر حالات المرض القليلة، وعلى الأرجح بشكل متكرر، مما يزيد من احتمالية أن اقتراحًا مثل «النبات س يسبب المرض» سيكون له العديد من المراجع المتوافقة المترابطة باتساق وبالتالي سيصبح اعتقادًا راسخًا.

يمثل هذا المثال بعض المعتقدات الخطأ الأشد بؤسًا (نحن نستعمل كلمة «خطأ false» هنا للدلالة على عدم احتمال صحتها بأي معيار علمي؛ على سبيل المثال، «اللقاحات تسبب التوحد»). كل الأطفال الذين تلقوا اللقاح ولم تظهر عليهم أية أعراض للتوحد لن يتم تمثيلهم تمثيلًا رمزيًا (أي، لن يظهروا في الإعلام)؛ وإذا حدث وتحدث عنهم أحد، سيكون في إحصاء طبي موجز. وبالتالي، فإن حالة واحدة من التوحد تظهر لدى طفل تلقى لقاحًا، بدون دليل على وجود علاقة سببية بين الأمرين، وتحصل على تمثيل رمزي سيكون لها نفس أثر الموجز الإحصائي لكل الحالات التي لم تظهر عليها علامات التوحد بعد اللقاح (أي، يمكن أن تمثل بمرجع واحد منسجم في الذاكرة) وقيمة هذا الموجز. باختصار، طبيب الأطفال الذي يبني معتقداته على التجربة لن يصل إلى الاعتقاد بأن التطعيم يسبب التوحد. على الجانب الآخر، هناك احتمال كبير أن يصل الشخص العادي الذي يتصفح الإنترنت لهذا الاعتقاد، ببساطة لأنه يتكرر بكثرة. لهذا، وعلى الرغم من أن المنظور المرجعي يفترض أن أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار يكون وظيفيًا إذا كان مبنيًا على الملاحظات والخبرات المباشرة، فإنه يوفر أيضًا نموذجًا يوضح كيف قد تؤدي وسائل التواصل الرمزي إلى تكوين معتقدات خاطئة.

هل من الممكن تجنب الحقيقة الناجمة عن التكرار؟

بافتراض أن الحقيقة الناجمة عن التكرار ضرب من السذاجة، يبقى السؤال النهائي هو كيف يتجنب المرء أو يخفف من وقع هذا النوع من السذاجة. يقترح هذا الكتاب بعض الطرق التي يمكن بها تفادي الحقيقة الناجمة عن التكرار. على سبيل المثال، قد تدفع طريقة التفكير المتشككة (مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب) الناس إلى التفكير في الآراء المقابلة وبالتالي تؤدي إلى تخفيف وقع تكرار المعلومات. بالمثل، المزاج السيء (فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب) قد يحصن الناس ضد تأثير تكرار المعلومات. أو بشكل عام، إن أي دليل أو إشارة قد تثير المزيد من الشكوك لدى الآليات الداخلية مثل الروائح الكريهة (شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا

الكتاب) أو العِيّ الثقافي (أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب) قد تخفف من الحقيقة الناجمة عن التكرار. وبالرغم من ذلك، وعلى حد علمنا، كانت كل المحاولات في أدبيات علم النفس للحد من تأثير التكرار على الحقيقة غير ناجحة بشكل ملحوظ. على سبيل المثال، اختار فازيو **Fazio** وزملاؤه (2015) عبارات لنماذج أثر الحقيقة ينبغي أن يكون لدى المشتركين علم بها. ومع ذلك، لم يختلف تأثير التكرار بين العبارات التي «من الممكن أن يكون لديهم بها علم» والأخرى التي «يستحيل أن يكون لديهم بها علم». بالمثل، وجد كل من أونكلباخ وجريفيندر **Greifeneder** (2018) أنه عندما يتم إعطاء المشاركين نصيحة خارجية سواء كانت العبارة صحيحةً أم لا، يظل تأثير التكرار مستقرًا، حتى عندما يُفترض أن هذه النصيحة صالحة بنسبة 100٪. وهكذا، وعلى الرغم من أن هذا الكتاب يستعرض بعض المسارات لعلاج هذا الشكل من السذاجة، إلا أن الأدلة التجريبية المتوفرة حتى الآن تشير إلى أن تأثير التكرار على الحقيقة سيبقى منتشرًا.

خاتمة

أثر الحقيقة الناجمة عن التكرار مثال رئيسي على سذاجة البشر. سواء كان سببًا في تحويل الأكاذيب إلى حقائق، أو الخيال إلى واقع، أو الإعلانات إلى إقناع ناجح، فهو في كل الأحوال يبدو أثرًا يسهل استغلاله. بالرغم من ذلك واستنادًا إلى التفسيرين القائمين لذلك الأثر، تفسير السلاسة والتفسير المرجعي، نقترح أن الأثر يكون وظيفيًا عندما تأتي المعلومات من الخبرات والملاحظات المباشرة. في بيئة من الخبرات والملاحظات المباشرة، يرجح أن تكون المعلومات التي تسهل معالجتها صحيحة أكثر منها خاطئة، ولأن الطبيعة لا تناقض نفسها، تؤدي شبكات المراجع المترابطة إلى تكوين معتقدات صحيحة. لذلك، يعد استنتاج الحقيقة من التكرار اختصارًا سهلًا ومفيدًا لتكوين أحكام مناسبة وحقيقية. لكن، في بيئة الملاحظات الرمزية وغير المباشرة، قد تؤدي الحقيقة الناجمة عن التكرار إلى تكوين معتقدات غير

صحيحة. وعلى حد علمنا، الاعتقاد بأن أعلى شجرة في العالم شجرة سيكويا في كاليفورنيا اعتقاد صحيح.

المصادر

References

Alves, H., Koch, A., & Unkelbach, C. (2017). The "common good" phenomenon: Why similarities are positive and differences are negative. *Journal of Experimental Psychology: General, 146,* 512–528.

Arkes, H. R., Boehm, L. E., & Xu, G. (1991). Determinants of judged validity. *Journal of Experimental Social Psychology, 27,* 576–605.

Bacon, F. T. (1979). Credibility of repeated statements: Memory for trivia. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 5,* 241–252.58 *Christian Unkelbach and Alex Koch*

Begg, I. M., Anas, A., & Farinacci, S. (1992). Dissociation of processes in belief: Source recollection, statement familiarity, and the illusion of truth. *Journal of Experimental Psychology: General, 121,* 446–458.

Betsch, T., Plessner, H., Schwieren, C., & Gütig, R. (2001). I like it but I don't know why: A value-account approach to implicit attitude formation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,* 242–253.

Brown, A. S., & Nix, L. A. (1996). Turning lies into truths: Referential validation of falsehoods. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 22,* 1088–1100.

Dawes, R. M. (1979). The robust beauty of improper linear models in decision making. *American Psychologist, 34,* 571–582.

Dechêne, A., Stahl, C., Hansen, J., & Wänke, M. (2010). The truth about the truth: A meta-analytic review of the truth effect. *Personality and Social Psychology Review, 14,* 238–257.

De Houwer, J., Thomas, S., & Baeyens, F. (2001). Association learning of likes and dislikes: A review of 25 years of research on human evaluative conditioning. *Psychological Bulletin, 127,* 853–869.

Ebbinghaus, H. (1885/1971). *Über das Gedächtnis. Untersuchungen zur experimentellen Psychologie* [*Concerning memory: Investigations in*

experimental psychology]. Darmstadt, Germany: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Fazio, L. K., Brashier, N. M., Payne, B. K., & Marsh, E. J. (2015). Knowledge does not protect against illusory truth. *Journal of Experimental Psychology: General, 144*, 993–1002.

Garcia-Marques, T., Silva, R. R., Reber, R., & Unkelbach, C. (2015). Hearing a statement now and believing the opposite later. *Journal of Experimental Social Psychology, 56*, 126–129.

Gilbert, D. T. (1991). How mental systems believe. *American Psychologist, 46*, 107–119.

Greifeneder, R., & Schwarz, N. (2014). Metacognitive processes and subjective experience. In J. W. Sherman, B. Gawronski, & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories of the social mind* (pp. 314–327). New York, NY: Guilford Press.

Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics: Vol. 3. Speech acts* (pp. 41–58). New York, NY: Academic Press.

Hansen, J., Dechêne, A., & Wänke, M. (2008). Discrepant fluency increases subjective truth. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 687–691.

Hasher, L., Goldstein, D., & Toppino, T. (1977). Frequency and the conference of referential validity. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 16*, 107–112.

Hertwig, R., Herzog, S. M., Schooler, L. J., & Reimer, T. (2008). Fluency heuristic: A model of how the mind exploits a by-product of information retrieval. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 34*, 1191–1206.

Herzog, S. M., & Hertwig, R. (2013). The ecological validity of fluency. In C. Unkelbach & R. Greifender (Eds.), *The experience of thinking: How the fluency of mental processes influences cognition and behaviour* (pp. 190–219). New York, NY: Psychology Press.

Hilbig, B. E. (2012). How framing statistical statements affects subjective veracity: Validation and application of a multinomial model for judgments of truth. *Cognition, 125*, 37–48.

Hintzman, D. L., & Block, R. A. (1971). Repetition and memory: Evidence for a multiple-trace hypothesis. *Journal of Experimental Psychology, 88*, 297–306.

Huxley, A. (1932/2008). *Brave new world.* Stuttgart, Germany: Ernst Klett Sprachen.

Jacoby, L. L., & Kelley, C. M. (1992). A process-dissociation framework for investigating unconscious influences: Freudian slips, projective tests, subliminal perception, and signal detection theory. *Current Directions in Psychological Science, 1,* 174–179.

Jacoby, L. L., Kelley, C., Brown, J., & Jasechko, J. (1989). Becoming famous overnight: Limits on the ability to avoid unconscious influences of the past. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 326–338.

James, W. (1909/1975). *The meaning of truth* (Vol. 2). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kirkham, R. L. (1992). *Theories of truth: A critical introduction.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Koch, A. S., Alves, H., Krüger, T., & Unkelbach, C. (2016). A general valence asymmetry in similarity: Good is more alike than bad. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 42,* 1171–1192.

Koch, A. S., Forgas, J. P., & Matovic, D. (2013). Can negative mood improve your conversation? Affective influences on conforming to Grice's communication norms. *European Journal of Social Psychology, 43,* 326–334.

Kunda, Z., & Thagard, P. (1996). Forming impressions from stereotypes, traits, and behaviors: A parallel-constraint-satisfaction theory. *Psychological Review, 103,* 284–308.

Le Bon, Gustave (1895/1996). *The crowd: A study of the popular mind/ Psychologie des foules.* Project Gutenberg Etext. Retrieved from www.gutenberg.org/cache/epub/445/pg445.html.

Mandler, G., Nakamura, Y., & van Zandt, B. J. (1987). Nonspecific effects of exposure on stimuli that cannot be recognized. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 13,* 646–648.

McClelland, J. L., McNaughton, B. L., & O'Reilly, R. C. (1995). Why there are complementary learning systems in the hippocampus and neocortex: Insights from the successes and failures of connectionist models of learning and memory. *Psychological Review, 102,* 419–457.

McGlone, M. S., & Tofighbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science, 11*, 424–428.

Olds, J. M., & Westerman, D. L. (2012). Can fluency be interpreted as novelty? Retraining the interpretation of fluency in recognition memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 38*, 653–664.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology, 19*, 123–205.

Petty, R. E., Wells, G. L., & Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 874–884.

Reber, R., & Schwarz, N. (1999). Effects of perceptual fluency on judgments of truth. *Consciousness and Cognition, 8*, 338–342.

Reber, R., & Unkelbach, C. (2010). The epistemic status of processing fluency as source for judgments of truth. *Review of Philosophy and Psychology, 1*, 563–581.60 *Christian Unkelbach and Alex Koch*

Rescorla, R. A., & Wagner, A. R. (1972). A theory of Pavlovian conditioning: Variations in the effectiveness of reinforcement and nonreinforcement. *Classical Conditioning II: Current Research and Theory, 2*, 64–99.

Schwarz, N. (2004). Meta-cognitive experiences in consumer judgment and decision making. *Journal of Consumer Research, 14*, 332–348.

Silva, R. R., Garcia-Marques, T., & Mello, J. (2016). The differential effects of fluency due to repetition and fluency due to color contrast on judgments of truth. *Psychological Research, 80*, 821–837.

Topolinski, S., & Reber, R. (2010). Gaining insight into the "Aha" experience. *Current Directions in Psychological Science, 19*, 402–405.

Unkelbach, C. (2006). The learned interpretation of cognitive fluency. *Psychological Science, 17*, 339–345.

Unkelbach, C. (2007). Reversing the truth effect: Learning the interpretation of processing fluency in judgments of truth. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 33*, 219–230.

Unkelbach, C., Bayer, M., Alves, H., Koch, A., & Stahl, C. (2011). Fluency and positivity as possible causes of the truth effect. *Consciousness and Cognition, 20,* 594–602.

Unkelbach, C., Fiedler, K., & Freytag, P. (2007). Information repetition in evaluative judgments: Easy to monitor, hard to control. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 103,* 37–52.

Unkelbach, C., & Greifeneder, R. (2013). A general model of fluency effects in judgment and decision making. In C. Unkelbach & R. Greifeneder (Eds.), *The experience of thinking: How the fluency of mental processes influences cognition and behaviour* (pp. 11–32). New York, NY: Psychology Press.

Unkelbach, C., & Greifeneder, R. (2018). Experiential fluency and declarative advice jointly inform judgments of truth. *Journal of Experimental Social Psychology, 79,* 78–86.

Unkelbach, C., & Rom, S. C. (2017). A referential theory of the repetition-induced truth effect. *Cognition, 160,* 110–126.

Unkelbach, C., & Stahl, C. (2009). A multinomial modeling approach to dissociate different components of the truth effect. *Consciousness and Cognition, 18,* 22–38.

Wänke, M., & Hansen, J. (2015). Relative processing fluency. *Current Directions in Psychological Science, 24,* 195–199.

Watkins, M. J., & Peynircioglu, Z. F. (1990). The revelation effect: When disguising test items induces recognition. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 16,* 1012–1020.

Whittlesea, B. W. (1993). Illusions of familiarity. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 19,* 1235–1253.

Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin, 116,* 117–142.

4

الاعتقاد في نظريات المؤامرة

النظر إلى ما بعد السذاجة

كارين م. دوجلاس
روبي م. سوتون
ألكساندرا سيتشوكا
جامعة كِنت

تنسب نظريات المؤامرة الأحداث الاجتماعية والسياسية المهمة إلى أفعال مجموعات مسيطرة وشريرة. على سبيل المثال، من نظريات المؤامرة المشهورة أن أحداث الحادي عشر من سبتمبر والهجمات على البرجين التوأم كانت «مؤامرة من الداخل» دبرتها إدارة بوش لتبرير الحرب على الإرهاب، وأن الاستخبارات البريطانية اغتالت ديانا، أميرة ويلز، لأنها كانت مصدر إزعاج للمؤسسة البريطانية. الاعتقاد في مثل تلك النظريات أكثر شيوعًا مما قد تظن. على سبيل المثال، أكثر من نصف الأمريكان يعتقدون أن لي هارفي أوزوالد- **Lee Harvey Oswald** لم يكن يعمل وحده في اغتيال جون ف. كيندي **(Jensen, 2013; Swift, 2013)**. بالإضافة إلى ذلك، تشير الإحصائيات الحديثة إلى أن نصف الشعب البريطاني تقريبًا يعتقد أن الحكومة تخفي معلومات عن عدد المهاجرين في المملكة المتحدة (**Moore,**

(2016). وبالتالي ليس هناك شك في أن نظريات المؤامرة تلقى رواجًا كبيرًا. لكن، هل يعد من يؤمنون بها سُذجًا؟ هل يصدقون كل ما يسمعونه؟ في هذا الفصل، نرى أن آخر الدلائل البحثية لا تؤيد هذا الاستنتاج. بدلًا من ذلك، يبدو أن نظريات المؤامرة تروق للناس عندما يحتاجون لإرضاء دوافع نفسية مهمة.

تحديدًا، رأى **دوجلاس وسوتون وسيتشوكا** (2017) أن الناس ينجذبون لتلك النظريات – مقارنة بالتفسيرات الأخرى غير المبنية على فكرة المؤامرة – عندما ترضي دوافع نفسية مهمة يمكن تصنيفها إلى دوافع معرفية (مثل الرغبة في الفهم، والتدقيق، والتأكد من حقيقة الأمور)، ودوافع وجودية (مثل الرغبة في السيطرة والشعور بالأمن)، ودوافع اجتماعية (مثل الرغبة في الحفاظ على صورة إيجابية عن الذات والجماعة). وهنا نضع الخطوط العريضة لتلك الدوافع بالترتيب، ونسلط الضوء على الأدلة التي تشير إلى أن الناس ينجذبون لنظريات المؤامرة لتلك الأسباب خاصة، وليس لأنهم يصدقون كل ما يسمعونه ببساطة. نبحث كذلك فيما إذا كان الاعتقاد بصحة نظريات المؤامرة يرضي تلك الدوافع النفسية. وفي النهاية، نلقي نظرة أوسع على كيف يمكن للبحث في المستقبل أن يتوسع في هذا التقسيم، والاتجاهات التي قد يتخذها البحث في سيكولوجية نظريات المؤامرة لاستكشاف أسباب اعتقاد الناس في تلك النظريات.

الدوافع المعرفية

رأى **فريتز هايدر- Heider** (1958) أن إيجاد تفسيرات سببية للأحداث هو جزء مهم من تكوين فهم متسق ودقيق للعالم. يريد الناس أن يعرفوا الحقيقة وأن يثقوا من تلك الحقيقة. وهم أيضًا فضوليون ويريدون أن يعرفوا معلومات جديدة. بالإضافة إلى ذلك، إنهم عادة لا يحتملون الغموض ويبحثون عن المعنى حتى عندما تبدو الأحداث عشوائية أو من غير محتملة تمامًا (**Dugas, Gosselin, & Ladouceur, 2001**). ربما تبدو نظريات المؤامرة بوصفها تفسيرات سببية للأحداث، وسيلة لإرضاء تلك الدوافع. على وجه الخصوص، يبدو أن تلك

النظريات توفر تفسيرات عامة متسقة داخليًا تسمح للناس بالحفاظ على معتقداتهم في المواقف التي تتسم بالغموض والتناقض. وهي أيضًا تقاوم غالبًا التكذيب حيث تَفترض أن هناك العديد من اللاعبين الذين ينسقون أفعالهم ويتسترون عليها، وأنه يلزم كذلك أن من يحاولون دحض تلك النظريات هم جزء من المؤامرة (***Lewandowsky et al., 2015***). تسمح نظريات المؤامرة للناس كذلك بالحفاظ على اتساق معتقداتهم الخاصة (على سبيل المثال، أن التغير المناخي ليس أمرًا خطيرًا) بوصف الأدلة (النتائج العلمية، على سبيل المثال) التي تشير إلى عكس ذلك بأنها مؤامرات في حد ذاتها.

يؤيد البحث فرضية أن الناس يلجؤون إلى نظريات المؤامرة لأسباب معرفية. أولًا، تربط الأبحاث باستمرار بين الاعتقاد بنظريات المؤامرة وعدم اليقين. وضع كل من برويجن وجوستهان (2013) فرضية مفادها أن عدم اليقين يجب أن يزيد إلى الحد الذي يفسر معه الناس الإشارات التي توحي بأن السلطات أخلاقية (أو غير أخلاقية) بأنها دليل على المؤامرة. في إحدى تجاربها، تناول الباحثان ببراعة ضخامة الشعور بعدم اليقين بأن طلبا من بعض الأشخاص التفكير في المشاعر التي تراودهم في أوقات عدم اليقين، أو حين يشاهدون التلفاز (التحكم). بعد هذا التناول، قدمت لهم إلى مجموعة من المعلومات حول أخلاقية أو عدم أخلاقية شركات البترول، قبل الإجابة عن أسئلة ترتبط بالمؤامرة عن انخراط تلك الشركات حرب العراق. وجد فان برويجن وجوستهان (2013) أن الناس يتأثرون بالمعلومات المتعلقة بأخلاقية أفعال المؤسسات (أي أن الاعتقاد في المؤامرة يزداد) في حالة عدم اليقين. بدا أن عدم اليقين شرط أساسيًا للحكم على معقولية نظريات المؤامرة حتى عندما تبرز معلومات عن الأخلاق.

يربط البحث كذلك بين الاعتقاد في المؤامرات والبحث عن الأنهاط والمعنى. على سبيل المثال، وجدت دراسة أجراها ويتسون وجالنسكي (2008) أنه هناك ارتباطًا بين قدرة الناس على رؤية أنهاط في الصخب وقابليتهم للإيهان بنظريات المؤامرة.

يظهر ذلك أن الاعتقاد بتلك النظريات يكون أقوى عند من يبحثون عن أنماط. أظهرت مجموعة حديثة من الدراسات التي أجراها كل من فان برويجن ودوجلاس وإنوسنسيو **Inocencio** (2018) أيضًا أن الاعتقاد في المؤامرات مرتبط بإدراك الأنماط، لكن على الأخص، عندما تكون الأنماط وهمية – أي حين لا توجد أنماط وحين تكون المؤثرات المستخدمة في التجربة عشوائية بالكامل. في إحدى دراساتهم، طلب فان برويجن وزملاؤه (2018) من المشاركين أن يشاهدوا عملات معدنية تُرمَى بطريقة عشوائية (تم توليدها من موقع على الإنترنت يدعى «**random.org**»)، وأن يقيموا ما إذا كانت الأنماط الناتجة عن تلك الرميات عشوائية تمامًا، أو محددة تمامًا. طُلب إلى المشاركين كذلك أن يقيموا إلى أي مدىً يؤمنون بعدد من نظريات المؤامرة المشهورة والخيالية، وكذلك الظواهر الخارقة للطبيعة. أظهرت النتائج ارتباطًا قويًا بين كل تلك المتغيرات في التجربة، لكن الأهم بالنسبة لنا في هذا النقاش أن تصديق نظريات المؤامرة المشهورة والخيالية يرتبط بإدراك أنماط وهمية.

يبدو لذلك أن الإيمان بنظريات المؤامرة هو نوع من الاستجابة المعرفية البدائية جدًّا للرغبة في إيجاد الأنماط عندما لا تكون موجودة، أو لا يحتمل أن تكون موجودة. بالإضافة إلى ذلك، أوضحت مجموعة جديدة من الدراسات أن الاعتقاد في نظريات المؤامرة يدفعه استعداد لإيجاد روابط سببية غير محتملة حتى عندما لا تكون المحفزات عشوائية ولا تظهر فيها أي أنماط *(مثل الروابط الزائفة التي تظهر بين الأحداث في الواقع أحيانًا؛ van der Wal, Sutton, Lange, & Braga, 2018)*. تُظهر أبحاث أخرى أن الاعتقاد في المؤامرات يكون أقوى بين من يبحثون عن أنماط أخرى في بيئتهم، مثل المتدينين والمؤمنين بالظواهر الغيبية والخارقة للطبيعة. يقترح البحث كذلك أن الناس يميلون بدرجة أكبر إلى تبني نظريات المؤامرة في الأحداث الأكثر أهمية أو التي تحدث على نطاق واسع. ويرى أن الميل إلى التناسب – أي أن الأسباب يجب أن تتناسب مع النتائج – يعني أن التفسيرات الصغيرة العادية للأحداث المهمة (على سبيل المثال، ماتت الأميرة ديانا لأن سائق السيارة كان

مخمورًا) ليست مُرضية بقدر التفسيرات الكبيرة المفصلة (إن الحكومة البريطانية قتلت الأميرة ديانا؛ **Leman & Cinnirella, 2007**).

تم ربط الاعتقاد بنظريات المؤامرة كذلك بالحاجة إلى الوصول إلى الحسم المعرفي **cognitive closure**، وهو الميل إلى تكوين أحكام سريعة في موضوع معين (**Kruglanski, 1990**). طلب كل من مارتشلفيسكا وسيتشوكا وكوسوفسكا (2017) من المشاركين أن يجيبوا على استبيان يقيس حاجتهم للحسم المعرفي، ثم طُلب منهم قراءة نص عن خطط الاتحاد الأوروبي لتمويل إقامات اللاجئين في بولندا. حمل ذلك النص لبعض المشاركين فكرة المؤامرة عن طريق ذكر محادثة مزعومة على الإنترنت تقول إن دعم الاتحاد الأوروبي للاجئين في بولندا كان محاولة للسيطرة على بولندا (في حين تلقت المجموعة الضابطة معلومات غير ذات صلة بالموضوع). ثم طُلب من المشاركين أن يوضحوا إذا ما كانوا يؤيدون نظرية المؤامرة. أظهرت النتائج أن الحاجة للحسم المعرفي ترتبط بالإيمان بنظرية المؤامرة، وتكون تلك الرابطة أقوى حين يكون تفسير المؤامرة واضحًا. أي أن من يحتاجون بشدة إلى الوصول إلى الحسم المعرفي أكثر عرضة لتصديق تفسيرات المؤامرة الواضحة الصريحة عندما تتوفر لهم. أظهرت تجربة أخرى أن هذا التأثير يكون بالغ الأهمية عندما تفتقر الأحداث إلى تفسير رسمي واضح.

تقول الأدلة أن الناس قد يتجهون أيضًا لنظريات المؤامرة نتيجة للأخطاء المعرفية أو الميول. على سبيل المثال، تم ربط معتقدات المؤامرة بوهم الاقتران، وهو خطأ في المنطق الاحتمالي حيث يبالغ الناس في تقدير احتمال وقوع حدثين في الوقت نفسه (**Tversky & Kahneman, 1983**). في دراستين، اختبر برذرتون **Brotherton** وفرينش **French** (2014) في الأولى ميل الناس لارتكاب أخطاء بسبب وهم الاقتران. على سبيل المثال، في أحد السيناريوهات، أُخبر المشاركون أن مجموعة من

الطلاب تزور واحدة من حدائق البيرة[27] بعد الجامعة وطُلب منهم أن يقيموا احتمال: (1) أن اليوم صيفي دافئ، (2) أن هناك أشخاصًا يجلسون في حديقة البيرة، و (3) أنه يوم صيفي دافئ وأن هناك أشخاص يجلسون في الحديقة. يحدث خطأ الاقتران عندما يختار المشاركون الاختيار الثالث أكثر من الاختيار الأول والثاني. وجد برذرتون وفرينش أن الميل لارتكاب أخطاء الاقتران يرتبط بدرجة دالة بالاعتقاد في المؤامرات. ظهر ذلك عندما تكون الارتباطات محايدة، أو تفوح منها رائحة المؤامرة.

وجد آخرون أن إسقاط معتقدات الشخص الذاتية على الآخرين يرتبط كذلك بالاعتقاد في المؤامرة. وجدت كل من دوجلاس وسوتون (2011) أن نزعة الناس للاعتقاد في المؤامرة ترتبط بميلهم إلى الاعتقاد بأنهم سيشاركون في المؤامرة لو كانوا في الموقف نفسه. أي أن الاعتقاد بأنه «ثمة من يتآمرون علينا» هو جزئيًا نتيجة للاعتقاد بأنه «سوف أتآمر». أيضًا، وجد كل من دوجلاس وسوتون وكالان **Callan** وداوتري **Dawtry** وهارفي (2016) أن الحساسية المفرطة تجاه اكتشاف الوسيط – أي الميل إلى إسناد الأحداث إلى وسيط مدبر متعمد حيث لا يوجد (أو من غير المحتمل أن يوجد) تدبير فعلي – ترتبط بالاعتقاد في نظريات المؤامرة. أخيرًا، وجد ماكهوسكي **McHoskey** (1995) أن الاعتقاد في المؤامرة قد يكون ناتجًا جزئيًا من **الاستيعاب المنحاز Biased assimilation** – أي انتقاد وتحليل المعلومات التي تختلف مع أفكار المرء بعناية وقبول المعلومات التي تؤكدها بدون تحليل أو نقد *(انظر أيضًا **Thorson, 2015**)*.

تم الربط بين قيود معرفية مختلفة والاعتقاد في نظريات المؤامرة. على سبيل المثال، وجد كل من سوامي وفوراسيك وشتايجر وتران وفورنهام **Swami, Voracek, Stieger, Tran, and Furnham** (2014) أن تدني معدلات التفكير التحليلي

(27) هي أماكن مفتوحة تقدم فيها البيرة والأطعمة المحلية، على طاولات مشتركة، وللتسلية تعزف الموسيقى ويشترك الناس في الألعاب المختلفة.

تنبأ بالاعتقاد في المؤامرة. في تجارب أخرى، طلب سوامي وزملاؤه (2014) من المشاركين أن يكملوا عددًا من المهام المصممة لتحفيز التفكير التحليلي (على سبيل المثال، الفصاحة اللفظية، التلعثم المعرفي) ووجدوا أن الانخراط في تلك المهمات قلل من الاعتقاد في نظريات المؤامرة. يحصل المؤمنون بنظريات المؤامرة كذلك على تقييم أقل في اختبارات التفكير المنطقي (**Mikušková, 2018**) بينما يكون أداؤهم أفضل في حالة التفكير الحدسي (**Swami et al., 2014**). بالإضافة إلى ذلك، يبدو أن الناس يتطلعون إلى نظريات المؤامرة عندما يشعرون بالضجر (**Brotheton & Eser, 2015**)، وعندما تكون معدلات ذكائهم أقل (Stieger, Gumhalter, Tran, Voracek, & Swami, 2013)، وعندما يكون نصيبهم من التعليم أقل (**Douglas et al., 2016**). ربما لا يتبنى الناس نظريات المؤامرة عندما تنقصهم المعرفة، ولكن أيضًا حين تنقصهم القدرة على اكتسابها.

تتضمن الآليات المعرفية الأخرى المرتبطة بتبني نظريات المؤامرة الميل لقبول معتقدات غير مبررة معرفيًّا (Lobato, Mendoza, Sims, & Chin, 2014)، ونزعة عامة تجاه التفكير الديني أو شبه الديني (Franks, Bangerter, Bauer, Hall, & Noort, 2017). وأخيرًا، هناك ارتباط إيجابي بين الاعتقاد في المؤامرة وعوامل نفسية أخرى مثل التفكير الهذائي غير الإكلينيكي أو تحت الإكلينيكي non- or sub-clinical delusional thinking (Dagnall et al., 2017) وطيف الفصام الذي يصف مدىً من خصائص وتجارب الشخصية يتراوح من الطبيعي إلى الذُهاني.

في المجمل، هناك دلائل تشير إلى أن نzظريات المؤامرة تروق لمن يبحثون عن الدقة أو المعنى (أو كليهما) لكن تنقصهم الأدوات المعرفية أو يواجهون صعوبات تمنعهم من الوصول إليهما بطرق أخرى. بالتالي تجذب نظريات المؤامرة من يبحثون عن الحقيقة لكن تعوزهم المهارة للبحث عنها في المواضع المناسبة. يتسق هذا مع البحث الذي يكشف أن غالبية الأشخاص «غير ذوي المهارة» هم أيضًا أكثر المعرضين للأخطاء والتضليل، وهم في الوقت نفسه أيضًا أقل الناس «وعيًا»

بالأخطاء التي يقترفونها والأحكام غير الصحيحة التي يصدرونها *(انظر دانكج، الفصل 12 من هذا الكتاب)*.

عند هذه النقطة، سيكون الكثير من القراء قد وصلوا بطبيعة الحال إلى استنتاج أن المؤمنين بالمؤامرة لا بد أن يكونوا سذجًا. إنهم محدودون معرفيًّا، وغير متعلمين، ومعرضون للأخطاء المعرفية والتحيز، ولا يفكرون بطريقة تحليلية. ويتخذون قرارات غير منطقية عند تقييم معلومات مختلفة (انظر أيضًا برويجن، الفصل 17 من هذا الكتاب). إذًا، لا بد وأنهم يصدقون كل ما يسمعون بدون تقييم نقدي. وبالرغم من ذلك، نعتقد أن هذا الاستنتاج متسرع نوعًا ما. لن يصدق الناس كل ما يسمعون. لكن، يبدو أنهم يميلون أكثر إلى نظريات المؤامرة التي تساعدهم على ملء الفراغات في المعلومات، وليس إلى تصديق كل شيء عمومًا. أي أنهم يبحثون عن معرفة من نوع معين وليس فقط أي شيء. بالإضافة إلى ذلك، غالبًا ما يصنف المؤمنون بالمؤامرات أنفسهم على أنهم باحثون عن الحقيق، ومدافعون عن الحقيقة، وأنهم «متشككون.» أي أنهم يشكون في المعلومات التي يتلقونها من الجهات الرسمية ويبحثون علانية عن الحقائق وعن إجابات لأسئلة حاسمة. إنهم لا يقبلون ما سوف يخبرهم به أي أح بدون – إنهم عكس ذلك تمامًا. ربما ما يعيبهم أنهم يبحثون عن تلك الحقائق والإجابات في المكان الخطأ. أيضًا، العوامل المعرفية جزء واحد من الصورة التي تفسر لماذا يؤمن الناس بنظريات المؤامرة. هناك دوافع أخرى (وجودية واجتماعية) مهمة تحتاج إلى النظر فيها كما نبين في بقية هذا الفصل.

الدوافع الوجودية

إن التفسيرات السببية، بالإضافة إلى أهدافها المعرفية، تساعد الناس على الشعور بالأمان وأنهم قادرون على السيطرة على ما يحدث لهم ولمجموعاتهم الاجتماعية (Tetlock, 2002). تقترح وجهات النظر الأولى حول الاعتقاد في المؤامرة أن الناس يلجؤون لنظريات المؤامرة للحصول على الرضا الذي يعوضهم عن عدم

شعورهم الأمن وعدم شعورهم بأنهم يسيطرون على الأمور. على سبيل المثال، قد تَعِدُ نظريات المؤامرة بأن تجعل الناس يشعرون بأنهم أكثر أمانًا لأنهم يستطيعون تحديد تهديد الآخرين الخطرين المخادعين ومواجهتهم (**Bost & Prunier, 2013**). كذلك، فإن من يعانون من شعور بانعدام السيطرة قد يشعرون ببعض التحسن عندما يتبنون تلك النظريات لأنها تسمح لهم بالشعور بامتلاك قصة بديلة غير رسمية (**Goertzel, 1994**).

يؤيد البحث فكرة أن الناس يلجؤون لنظريات المؤامرة في محاولة لإشباع دوافع وجودية. على سبيل المثال، أظهرت الدراسات أن الناس يميلون إلى نظريات المؤامرة عندما يشعرون بالقلق. طلب جريتزسياك فيلدمان **Grzesiak-Feldman** (2013) من طلاب الجامعة إكمال مقياس الحالات والسمات للقلق[28] **state-trait anxiety measure** ووجد أن النوعين كليهما مرتبطان بالاعتقاد في نظريات مؤامرة تتعلق باليهود أو الألمان أو العرب. أوضح فيلدمان كذلك، في دراستين أخريين، أن المواقف التي تثير الشعور بالقلق (مثل انتظار الامتحان) ترتبط بزيادة الاعتقاد في نظريات المؤامرة. الأشخاص الذين يشعرون بالعجز يميلون كذلك للاعتقاد في نظريات المؤامرة (*Abalakina-Paap, Stephan, Craig, & Gregory, 1999*). وكذلك الناس الذين يعانون من أنماط التعلق غير الآمن أكثر عرضة للاعتقاد في نظريات المؤامرة (**Green & Douglas, 2018**). ترتبط الاعتقاد في المؤامرة أيضًا بعدم السيطرة الاجتماعية والسياسية وانعدام السلطة النفسية (***Bruder et al., 2013***؛ *انظر أيضًا* ***Nyhan, 2017; Uscinski & Parent, 2014***). أظهرت التجارب أن الاعتقاد في المؤامرة يكون أشد حين يشعر الناس بالعجز عن التحكم في نتائج الأمور، لكنه يتراجع حين يتأكد شعورهم بالتحكم فيها (**van Prooijen & Acker, 2015**).

---

(28) لقياس نوعين من القلق الأول الناتج عن الحالة أو الظروف الموجود فيها الشخص، والقلق الناتج عن السمات الشخصية الخاصة بذلك الإنسان.

يرتبط الاعتقاد في نظريات المؤامرة كذلك بالقلق الوجودي (**Newheiser, Farias, & Tausch, 2011**) والخروج على المألوف– شعور بالتوتر وعدم فهم العالم الاجتماعي (على سبيل المثال، *Abalakina-Paap et al., 1999; Bruder et al., 2013; Goertzel, 1994*). ويرتبط أيضًا الاعتقاد في نظريات المؤامرة بالاعتقاد بأن الاقتصاد دائمًا يسير نحو الأسوأ (*Parsons, Simmons, Shinhoster, & Kilburn, 1999*). لذلك، ربما يشعر الناس أن نظريات المؤامرة ستساعدهم على مواجهة مشكلاتهم الخاصة، وتمكنهم من استعادة بعض السيطرة النفسية التي فقدوها (**Franks et al., 2017**). يرى فرانكس وزملاؤه (2017) أن نظريات المؤامرة تساعد الناس بشكل خاص على فهم الأحداث المربكة وتمنحهم التفاؤل بأن الأمور ستتغير. وفي السياق نفسه، أوضح باحثون آخرون أن نظريات المؤامرة قد تخفف على الناس وقع تهديدات النظام الاجتماعي الذي يعيشون فيه، مثل اقتصاد المعاناة، أو الأحداث الاجتماعية والسياسية السلبية (***Jolley, Douglas, & Sutton, 2018***).

لذلك فهنالك عدد مقنع من الأدلة تشير إلى أن الناس تلجأ إلى نظريات المؤامرة في محاولة لإرضاء الدوافع الوجودية. لكنّ ذلك لا يعني أنهم سذج. الاعتقاد في نظريات المؤامرة لإشباع النوازع الوجودية لا يعني أن الناس سوف يصدقون ببساطة كل ما يسمعون. بدلًا من ذلك، تحدد طبيعة الحاجات الوجودية نظريات المؤامرة. على سبيل المثال، إذا شعر الناس بالانزعاج من مشكلة ما، فإنهم قد ينجذبون لنظريات المؤامرة التي تعالج هذه المسألة، لكنهم لن يشعروا بالرغبة في تبني نظريات مؤامرة أخرى لا تمت للموضوع بصلة. إن استخدام نظريات المؤامرة لعقلنة مشاعر العجز لا يعد بالضرورة استجابة ساذجة. الناس لن يصدقوا ببساطة أي شيء – لكنهم سيعتقدون فيما يساعدهم على مواجهة الاحتياجات النفسية التي يفتقدونها.

الدوافع الاجتماعية

التفسيرات السببية توجهها كذلك مجموعة متنوعة من الدوافع الاجتماعية، تتضمن الحاجة للانتماء والحفاظ على صورة إيجابية للذات وللجماعة التي ينتمي إليها المرء. قد يكون تبني نظريات المؤامرة محاولة لإشباع تلك الدوافع. على سبيل المثال، اقترح باحثون أن نظريات المؤامرة قد تعزز صورة المرء عن نفسه وجماعته القريبة عن طريق إسناد الفشل والنتائج السلبية إلى الآخرين. لهذا، ربما تساعد نظريات المؤامرة في دعم الصورة الذاتية وصورة الجماعة بوصفهم أشخاصًا قادرين وأوفياء لكن مشكلتهم تكمن في الآخر القوي وغير الأخلاقي الذي يدأب على أذاهم وإعاقتهم.

حتى اليوم، يؤيد البحث تلك الحجة. على سبيل المثال، وجدت سيتشوكا مارشليوسكا **Marchlewska** وجوليكس دي زافالا**Golec de Zavala** (2016) أن نظريات المؤامرة تجذب النرجسيين بشكل خاص، الذين يمتلكون حسًا متضخمًا ومتزعزعًا بقيمة الذات. أظهرت دراسات أخرى أن ثمة روابط بين معتقدات المؤامرة والحاجة الاجتماعية النفسية للشعور بالتفرد بين الآخرين (Imhoff & Lamberty, 2017; Lantian, Muller, Nurra, & Douglas, 2017). على سبيل المثال، في إحدى التجارب، تناول لانتيان وزملاؤه (2017) حاجة الناس إلى الشعور بالتميز بأن طلبوا من المشاركين أن يكملوا استبيانًا يفكرون ويكتبون فيه عن أهمية التفرد (في مقابل التماثل مع الآخرين)، صُمم لزيادة (مقابل تقليل) الحاجة للشعور بالتميز. أظهرت النتائج أن المشاركين الذين زاد شعور التفرد لديهم كانوا أكثر قابلية لتصديق نظريات مؤامرة عن أحداث خيالية من أقرانهم الذين كانوا في حالة التماثل مع الآخرين. ثمة رأي يقول بأن نظريات المؤامرة تسمح للناس بالشعور بأنهم يمتلكون معلومات مهمة يصعب الحصول عليها ولا يعرفها الآخرون، ما يجعلهم يشعرون بالتميز وبالتالي يعزز احترامهم لذواتهم.

نظريات المؤامرة ضرورية كذلك لسد حاجتنا للشعور الإيجابي تجاه مجموعاتنا

الاجتماعية. وجد الباحثون كذلك أن نظريات المؤامرة – بالإضافة إلى أنها تجذب النرجسيين الأفراد –جذابة أيضًا بشكل خالص لدى **للنرجسيين الجماعيين** ***collective narcissists*** الذين يؤمنون بعظمة جماعتهم الخاصة مقترنًا مع اعتقاد بأن الآخرين لا يقدرونها حق قدرها. أي أنه كلما زادت نرجسية الناس تجاه مجموعاتهم، زاد اعتقادهم بأن المجموعات الأخرى تتآمر ضدهم. على وجه الخصوص، وجدت كل من جوليك دي زافالا وسيتشوكا (2012) أن النرجسية القومية الجمعية في بولندا تتنبأ بتأييد نظريات المؤامرة النمطية عن اليهود. كذلك، أوضحت كل من سيتشوكا ومارتشلفسكا وجوليك دي زافالا وأولتشوفسكي (2016) أن النرجسية القومية الجمعية في بولندا ترتبط بتأييد نظريات المؤامرة التي تقول بانخراط الروس في حادثة سمولنسك عام 2010 التي توفي فيها الرئيس البولندي وعدد من المسؤولين. وبالرغم من ذلك، فإن التماهي مع الجماعة القومية بدون وجود عنصر النرجسية يتنبأ باحتمالية **أقل** لتأييد نظريات المؤامرة. يدلنا ذلك على أن تفسيرات المؤامرة للأحداث التي تقع بين المجموعات تنبع من الحاجة لإضفاء الصلاحية على صورة الجماعة عن طريق الانتقاص من المجموعات الأخرى.

تبدو الدوافع الاجتماعية الأخرى على صلة بنظريات المؤامرة، بما في ذلك الحاجة للانتماء. بحث جرايوبنر **Graeupner** وكومان **Coman** (2017) في العلاقة بين الإقصاء الاجتماعي والإيمان بنظريات المؤامرة. طُلب من المشاركين في إحدى الدراسات التفكير في تفاعل اجتماعي كانوا جزءًا منه وتقييم مدى شعورهم بالإقصاء الاجتماعي بعد ذلك اللقاء. ثم طُلب منهم تقييم قبولهم أو رفضهم لمجموعة من نظريات المؤامرة المعروفة. كشفت النتائج عن وجود علاقة بين الإقصاء الاجتماعي والإيمان بنظريات المؤامرة، في حين أظهرت دراسة أخرى (تجريبية) أن الاستبعاد الاجتماعي كان له أثر أيضًا على الاعتقاد في الخرافات. يقول جرايوبنر وكومان أن الناس يلجؤون إلى تلك المعتقدات لمحاولة تحليل وفهم

تجاربهم الاجتماعية السلبية. بالإضافة إلى ذلك، يبدو أن أعضاء المجموعات الذين يقبعون في مكانة متدنية (مقابل المكانة العالية) بسبب عرقهم (*Crocker, Luhtanen, Broadnax, & Blaine, 1999*) أو دخلهم (**Uscinski & Parent, 2014**) أكثر ميلًا إلى الإيمان بنظريات المؤامرة. على سبيل المثال، أوضح كروكر وآخرون (1999) أن الأمريكيين السود (مقارنة بالأمريكيين البيض) كانوا أكثر ميلًا إلى تبني نظريات المؤامرة التي تدور حول تآمر الحكومة الأمريكية ضد السود. وبالتالي يبدو أن الشعور بالحرمان الاجتماعي والحرمان من الحقوق السياسية والقانونية من العوامل المهمة التي تحدد ما إذا كانت نظريات المؤامرة تجذب الناس أم لا.

في سياق هذه النقطة أيضًا، تشير أبحاث من العلوم السياسية إلى أن من يقعون على الجانب الخاسر (مقارنة بالفائز) في الاستحقاقات السياسية هم أيضًا أكثر عرضة لتصديق نظريات المؤامرة. بالأخص، كما يقول أوزسنيسكي **Uscinski** وبيرنت **Parent** (2014) – واستنادًا إلى تحليلات البيانات الأرشيفية لأكثر من 100 عام من الرسائل الصحفية وأيضًا الدراسات الاستقصائية المُمثلة – أن الناس يستخدمون نظريات المؤامرة عندما يكونون عاجزين عن الدفاع عن أنفسهم ضد الأقوياء (**Imhoff & Bruder, 2014**). بعبارة أخرى، نظريات المؤامرة ملجأ «الخاسرين». في هذا السياق كذلك، تم ربط الاعتقاد في المؤامرة أيضًا بالتحيز ضد الجماعات القوية والجماعات التي يُنظر إليها على أنهم أعداء (**Kofta & Sędek, 2005**). المجموعات التي تشعر أنها في موقع الضحية هي أيضًا أكثر عرضة لتأييد نظريات المؤامرة بشأن مجموعات أخرى أكثر قوة.

بالنظر إلى كل تلك التجارب، ليس من السذاجة أن يعتقد الناس أن الجماعات المهيمنة كانت (وربما لا زالت) تتآمر ضدهم. عندما يؤمن الناس بنظريات المؤامرة، فإنهم غالبًا ما يستجيبون لتهديدات ومظالم حقيقية وتاريخ من التهديد والاحتيال. لذلك يتبنى الناس المعتقدات التي تحمي مجموعاتهم. لإعطاء مثال آخر، عندما

يؤمن اليساريون بنظريات المؤامرة التي تشيطن اليمينيين (والعكس صحيح)، فإنهم يؤيدون المعتقدات التي تتوافق مع آرائهم السياسية، وهناك بالفعل أدلة على أن المستقطبين في طرفي الطيف السياسي يفعلون ذلك (**Uscinski & Parent, 2014**). إذا كان الناس سذجًا هكذا على ببساطة، فإنهم سيؤمنون بكل نظريات المؤامرة، لكن من الواضح أنهم لا يفعلون ذلك. يتعزز الاعتقاد بنظريات المؤامرة من خلال عضوية الناس في جماعات ومن خلال المعتقدات المرتبطة بعضوية تلك الجماعات.

يدعم هذه النقطة أيضًا، الدراسات التي أظهرت أن الناس أكثر ميلًا إلى الإيمان بالمؤامرات الموجهة إلى جماعاتهم إذا كانوا قد تعرضوا هم شخصيًا للتمييز، مثل كونهم ضحية مضايقات الشرطة (**Parsons et al., 1999**) أو التمييز العنصري (Simmons & Parsons, 2005). تزيد احتمالية الاعتقاد في المؤامرة كذلك في أوقات التهديدات العارضة وفي حالات الأزمات (*Kofta, Sędek, & Sławuta, 2011; Mashuri & Zaduqisti, 2014; van Prooijen & Douglas, 2017*). لذلك من المهم النظر في السياقات السياسية والاجتماعية والتاريخية التي تجعل نظريات المؤامرة تبدو أكثر قابلية للتصديق عند الناس من التفسيرات التقليدية (انظر أيضًا **Nattrass, 2013**). لا يعتقد الناس في أي شيء ببساطة – الناس يصدقون ما يريدون تصديقه.

إلى أي مدى تلبي نظريات المؤامرة الدوافع النفسية؟

تناول عدد قليل نسبيًا من الأبحاث هذا السؤال حتى الآن. وبالرغم من ذلك، تشير الأبحاث الحالية إلى أن نظريات المؤامرة قد تكون أكثر جاذبية للناس من مجرد تلبية دوافعهم النفسية. ولنتناول الدوافع الوجودية أولًا، تشير بعض الأبحاث إلى أنه بدلًا من تقليص عدم اليقين، ربما حتى تزيده نظريات المؤامرة. تحديدًا، طلبت كل من جولي ودوجلاس (**2014a**) من بعض الأشخاص قراءة نظريات مؤامرة

تتعلق بالحكومات في دراسة، وتغير المناخ في دراسة أخرى. في كل حالة، سُئل المشاركون عن مدى شعورهم بعدم اليقين وتمت مقارنة ردودهم بالمشاركين الذين كانوا إما في المجموعة الضابطة بدون معلومات، أو كانوا في مجموعة تلقت معلومات مناقضة للتآمر وتدحض نظريات المؤامرة. في كل حالة، جعلت نظريات المؤامرة الناس يشعرون بالمزيد من عدم اليقين – بدلاً من أن تجعل الناس يشعرون بمزيد من اليقين.

يبدو، أيضًا، أن هناك القليل من الأدلة التي تؤيد أن نظريات المؤامرة تلبي الدوافع الوجودية. على العكس من ذلك، يبدو أن التعرض لتلك النظريات خلال التجارب يقمع على الفور إحساس الناس بالاستقلالية والسيطرة (***Jolley & Douglas, 2014a, 2014b***). على سبيل المثال، في الدراسة المذكورة في الفقرة السابقة التي أجرتها جولي ودوجلاس (**2014a**) قاس الباحثون أيضًا الشعور بالعجز. ازدادت هذه المشاعر – بدل أن تنخفض – نتيجة التعرض لنظريات المؤامرة. أظهرت هذه الدراسات ذاتها أيضًا أن نظريات المؤامرة تجعل الناس أقل ميلًا لاتخاذ إجراءات قد تعزز، على المدى الطويل، استقلاليتهم وسيطرتهم. على وجه الخصوص، بعد التعرض لنظريات المؤامرة، يكون الناس أقل ميلًا للالتزام بأماكن عملهم (**Douglas & Leite, 2017**) أو الانخراط في العمليات السياسية العامة مثل التصويت والسياسات الحزبية (**Jolley & Douglas, 2014a**). قد يؤدي التعرض لنظريات المؤامرة إلى تقويض سيطرة الناس وسلطتهم بطريقة أخرى خفية. أوضحت كل من دوجلاس وسوتون (2008) أن المشاركين اقتنعوا فعليًا بنظريات المؤامرة حول وفاة الأميرة ديانا ولكنهم لم يدركوا أنه جرى إقناعهم. لقد ظنوا خطأً أن معتقداتهم السابقة تطابق معتقداتهم الجديدة. وأن يتم إقناعك بشيء بدون وعي، لا يجعلك بالطبع في موقع للقوة.

بالإضافة إلى ذلك، وعلى الرغم من أن الناس ينجذبون نحو نظريات المؤامرة في محاولة واضحة لإرضاء دوافعهم الاجتماعية، فإنه من غير الواضح ما إذا كانت تلك

الاستراتيجية ناجحة. السمة النمطية في نظريات المؤامرة هي نظرتها السلبية المرتابة للأشخاص الآخرين والجماعات الأخرى. وبالتالي، من المعقول أن نقترح أنها ليست مؤشرًا فحسب، بل إنها سبب أيضًا لمشاعر الاغتراب والحرمان والضياع التي ترتبط بها (على سبيل المثال، **Abalakina-Paap et al., 1999**). كما أظهرت التجارب أن التعرض لنظريات المؤامرة يقلل الثقة في المؤسسات الحكومية، حتى لو كانت نظريات المؤامرة غير مرتبطة تمامًا بتلك المؤسسات (**Einstein & Glick, 2015**). كما أنه يُضعف من ثقة الناس بالسياسيين والعلماء، ويعزلهم عن السياسة والنتائج العلمية (**Jolley & Douglas, 2014a**). حتى الآن، تشير الأبحاث إلى أن نظريات المؤامرة قد تحبط الدوافع الاجتماعية للناس أكثر وأكثر بدلًا من إشباعها.

الملخص والتوجهات المستقبلية

ومع ذلك، لا يعني ما سبق أن المؤمنين بالمؤامرة سُذج. لكنه يعني أن الدعامة النفسية التي يلجأ إليها الناس قد لا تدعمهم كما قد يأملون. قد يؤدي الاعتقاد في نظريات المؤامرة إلى هزيمة الذات في نهاية المطاف، ولكنه ليس انعكاسًا مباشرًا للسذاجة. نتوقع إجراء المزيد من البحث لاختبار نتائج دوجلاس وزملائها (2017) ودراسة متى قد تلبي نظريات المؤامرة الدوافع النفسية عند الناس ومتى قد لا تلبي.

في الواقع، هناك أسباب تجعلنا نتوقع أن تثبت الأبحاث المستقبلية أن نظريات المؤامرة تفي بدوافع بعض الناس دون غيرهم. كانت عينات البحث التجريبي الذي أجري حتى الآن من قطاعات مثل الطلاب الجامعيين وأعضاء البحث المشاركين في الدراسة وهم ليسوا محرومين أو مهددين بشكل كبير. بالإضافة إلى ذلك، تميل تلك القطاعات إلى إظهار مستويات منخفضة جدًّا من الاعتقاد في المؤامرة. عادة، على مقياس من سبع نقاط، يكون الاعتقاد في المؤامرة لديهم أعلى أو أسفل نقطة منتصف المقياس (على سبيل المثال، انظر **Douglas & Sutton, 2011**). لذلك فهم من الأشخاص الذين لا يؤيدون نظريات المؤامرة بشكل عام. وبالنسبة لهم، من

المرجح أن تمثل نظريات المؤامرة تجربة مزعجة أو مقلقة، ولكنها لا تصل إلى حد أن تكون مخاوف يومية تحدد الأنشطة الأخرى في حياتهم.

هؤلاء ليسوا من يفكر فيهم العلماء عندما يقولون إن نظريات المؤامرة قد تساعد الناس أحيانًا على تلبية احتياجاتهم ودوافعهم. إنهم يقصدون عادةً، بدلًا من ذلك، الجماعات والأفراد الذين انفصلوا بالفعل عن المجتمع والذين قد تقدم لهم نظريات المؤامرة بعض العزاء عن الاحتياجات النفسية المفقودة. ويشملون المجموعات المهمشة التي قد تستخدم نظريات المؤامرة لزعزعة استقرار المجموعات والأنظمة الأقوى من خلال صياغة فهمها المختلف للواقع (*Sapountzis & Condor, 2013*) ومن خلال تماسكها كمجموعة وتصرفها الجماعي (*Adams, O'Brien, & Nelson, 2006*). في تلك الجماعات – وفي الواقع في مجتمعات المؤامرة التي تبرز على الإنترنت مثل حركة حقيقة 11 سبتمبر – قد تمثل معتقدات المؤامرة مصدرًا مهمًّا للانتماء والاندماج في واقع مشترك.

بالإضافة إلى ذلك، من الواضح أن النخب تتآمر ضد المصالح العامة – أي أن هناك مؤامرات حقيقية تحدث بالفعل. تلعب نظريات المؤامرة دورًا مهمًّا في توعية الناس بما يجري، وعرض معلومات مهمة للنقاش والجدال. للقطع بأن نظريات المؤامرة ضارة وليست مفيدة، يجب إجراء مزيد من البحث على الأشخاص الذين لديهم دوافع نفسية أكبر في حاجة لتلبيتها. أي أن من الضروري إجراء دراسات طولية أكثر تفصيلًا عن القطاعات التي تعاني من الحرمان والتهميش.

يجب أن ينظر البحث المستقبلي أيضًا في العوامل الأخرى التي قد تؤثر على مدى اعتقاد الناس في نظريات المؤامرة. على سبيل المثال، أوضح فورجاس (الفصل 10 من هذا الكتاب) أن التقلبات اليومية في المزاج يمكن أن تؤثر على مستويات الثقة لدى الناس وقبولهم للمعلومات المضللة. لكن لم يدرس أي بحث حتى الآن كيفية تأثير الحالات المزاجية على الاعتقاد في المؤامرة. من المعقول استنادًا إلى أبحاث فورجاس أن الحالة المزاجية الجيدة يمكن أن تجعل الناس أقل اهتمامًا بتلبية

الاحتياجات الاجتماعية (أي أنهم بالفعل يشعرون بأنهم في حالة جيدة)، وبالتالي يجعلهم أكثر تقبلًا لنظريات المؤامرة. يمكن أن تأخذ الأبحاث المستقبلية أيضًا في الاعتبار تأثير مصدر نظريات المؤامرة (انظر كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب). وعندما نتناول الدوافع الاجتماعية المرتبطة بمعتقدات المؤامرة، فمن المعقول أن نقترح أن الناس سوف يكونون أكثر اقتناعًا بنظريات المؤامرة إذا جاءت من أقرانهم عنها إذا جاءت من غرباء. ونحن أيضًا لا نعرف سوى القليل عن أثر التكرار على معتقدات المؤامرة، ولكن من المحتمل أن يؤثر تكرار المعلومات المضللة على قبولها (انظر مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). أخيرًا، هناك عدد محدود من الأبحاث حول كيفية معالجة نظريات المؤامرة عندما يسمعها الناس، ذلك أن مستويات المعالجة المختلفة عند نقطة تصنيف المعلومات تؤثر على قبول تلك المعلومات (مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). بشكل عام، ندعو إلى مقاربة أكثر تفصيلًا في دراسة نظريات المؤامرة مما تقدمه الأبحاث المتاحة حاليًا (التي تفضي إلى استنتاج السذاجة).

أخيرًا، قد تعكس بعض نظريات المؤامرة بالفعل سذاجة المؤمنين بها. فلا يمكن للمرء أن يساوي بين نظريات المؤامرة حول هجمات 11 سبتمبر أو اغتيال الرئيس جون ف. كيندي ونظريات المؤامرة التي تقول بأن هناك فضائيين على شكل سحالي يحكمون العالم، أو تلك التي تقترح أن الأرض مسطحة. يظهر جليًا أن هناك فروقًا بين نظريات المؤامرة، وبالتالي قد يختلف من يؤمنون بها أيضًا في أبعاد مهمة. على الرغم من وجود أدلة على أن من يؤمنون بإحدى نظريات المؤامرة يميلون أيضًا إلى الإيمان بالنظريات الأخرى (على سبيل المثال، **Goertzel, 1994; Wood, Douglas, & Sutton, 2012**)، إلا أن الدراسات قد اختبرت الإيمان بنظريات المؤامرة المعروفة بدلًا من تلك التي يمكن اعتبارها بعيدة الاحتمال. قد تظهر خصائص السذاجة بالفعل على الأشخاص الذين يؤمنون بنظريات المؤامرة بعيدة الاحتمال. حتى الآن، لا يوجد تصنيف موثوق لنظريات المؤامرة، لكن من الواضح

أن كل نظريات المؤامرة ليست متساوية.

ملاحظات ختامية

لقد ألقينا نظرة عامة على التصنيف الأخير لمعتقدات المؤامرة الذي اقترحه دوجلاس وآخرون (2017) والذي يقترح أن الناس ينجذبون إلى نظريات المؤامرة في محاولة لتلبية الدوافع المعرفية والوجودية والاجتماعية. عند مراجعة الأدلة على هذه الحجة، نضيف أيضًا أن نظريات المؤامرة لا يمكن ببساطة اعتبارها شيئًا لا يصدقه سوى الأفراد الأكثر سذاجة. ونحن ندعم من خلال عملنا الحجة القائلة بأن – الناس لا يصدقون أي شيء ولكنهم يصدقون ما يُحتمل أن يساعدهم على تلبية دوافعهم. لذلك، فإننا نقترح أنه من الأفضل أن يُنظر إلى الاعتقاد في المؤامرة على أنه دعامة نفسية يتكئ عليها الناس للتخفيف من إحباطات نفسية محددة. هناك حاجة إلى مزيد من البحث لتحديد متى تعمل هذه الاستراتيجية ومتى لا تعمل.

المصادر

References

Abalakina-Paap, M., Stephan, W. G., Craig, T., & Gregory, L. (1999). Beliefs in conspiracies. *Political Psychology, 20,* 637–647.

Adams, G., O'Brien, L. T., & Nelson, J. C. (2006). Perceptions of racism in Hurricane Katrina: A liberation psychology analysis. *Analyses of Social Issues and Public Policy, 6,* 215–235.

Barron, D., Morgan, K., Towell, T., Altemeyer, B., & Swami, V. (2014). Associations between schizotypy and belief in conspiracist ideation. *Personality and Individual Differences, 70,* 156–159.

Bilewicz, M., Winiewski, M., Kofta, M., & Wójcik, A. (2013). Harmful ideas: The structure and consequences of anti-Semitic beliefs in Poland. *Political Psychology, 34,* 821–839.

Bost, P. R., & Prunier, S. G. (2013). Rationality in conspiracy beliefs: The role of perceived motive. *Psychological Reports, 113,* 118–128.

Brotherton, R., & Eser, S. (2015). Bored to fears: Boredom proneness, paranoia, and conspiracy theories. *Personality and Individual Differences, 80,* 1–5.

Brotherton, R., & French, C. C. (2014). Belief in conspiracy theories and susceptibility to the conjunction fallacy. *Applied Cognitive Psychology, 28,* 238–248.

Bruder, M., Haffke, P., Neave, N., Nouripanah, N., & Imhoff, R. (2013). Measuring individual differences in generic beliefs in conspiracy theories across cultures: Conspiracy mentality questionnaire. *Frontiers in Psychology, 4*(225). doi:10.3389/fpsyg.2013.00225

Cichocka, A., Marchlewska, M., & Golec de Zavala, A. (2016). Does self-love or self-hate predict conspiracy beliefs? Narcissism, self-esteem, and the endorsement of conspiracy theories. *Social Psychological & Personality Science, 7,* 157–166.

Cichocka, A., Marchlewska, M., Golec de Zavala, A., & Olechowski, M. (2016). "They will not control us": In-group positivity and belief in intergroup conspiracies. *British Journal of Psychology, 107,* 556–576.*Belief in Conspiracy Theories* 73

Crocker, J., Luhtanen, R., Broadnax, S., & Blaine, B. E. (1999). Belief in U.S. government conspiracies against Blacks among Black and White college students: Powerlessness or system blame? *Personality and Social Psychology Bulletin, 25,* 941–953.

Dagnall, N., Denovan, A., Drinkwater, K., Parker, A., & Clough, P. J. (2017). Urban legends and paranormal beliefs: The role of reality testing and schizotypy. *Frontiers in Psychology, 8*(942).

http://psycnet.apa.org/doi/10.3389/fpsyg.2017.00942

Darwin, H., Neave, N., & Holmes, J. (2011). Belief in conspiracy theories: The role of paranormal belief, paranoid ideation and schizotypy. *Personality and Individual Differences, 50,* 1289–1293.

Dieguez, S., Wagner-Egger, P., & Gauvrit, N. (2015). Nothing happens by accident, or does it? A low prior for randomness does not explain belief in conspiracy theories. *Psychological Science, 26,* 1762–1770.

Douglas, K. M., & Leite, A. C. (2017). Suspicion in the workplace: Organizational conspiracy theories and work-related outcomes. *British Journal of Psychology, 108,* 486–506.

Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2008). The hidden impact of conspiracy theories: Perceived and actual impact of theories surrounding the death of Princess Diana. *Journal of Social Psychology, 148,* 210–221.

Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2011). Does it take one to know one? Belief in conspiracy theories is influenced by personal willingness to conspire. *British Journal of Social Psychology, 50,* 544–552.

Douglas, K. M., Sutton, R. M., Callan, M. J., Dawtry, R. J., & Harvey, A. J. (2016). Someone is pulling the strings: Hypersensitive agency detection and belief in conspiracy theories. *Thinking & Reasoning, 22,* 57–77.

Douglas, K. M., Sutton, R. M., & Cichocka, A. (2017). The psychology of conspiracy theories. *Current Directions in Psychological Science, 26,* 538–542.

Drinkwater, K., Dagnall, N., & Parker, A. (2012). Reality testing, conspiracy theories, and paranormal beliefs. *Journal of Parapsychology, 76,* 57–77.

Dugas, M. J., Gosselin, P., & Ladouceur, R. (2001). Intolerance of uncertainty and worry: Investigating narrow specificity in a non-clinical sample. *Cognitive Therapy and Research, 25,* 551–558.

Einstein, K. L., & Glick, D. M. (2015). Do I think BLS data are BS? The consequences of conspiracy theories. *Political Behavior, 37,* 679–701.

Franks, B., Bangerter, A., Bauer, M. W., Hall, M., & Noort, M. C. (2017). Beyond "monologicality"? Exploring conspiracist worldviews. *Frontiers in Psychology, 8*(861). doi: 10.3389/fpsyg.2017.00861

Goertzel, T. (1994). Belief in conspiracy theories. *Political Psychology, 15,* 731–742.

Golec de Zavala, A., & Cichocka, A. (2012). Collective narcissism and anti-Semitism in Poland. *Group Processes and Intergroup Relations, 15,* 213–229.

Graeupner, D., & Coman, A. (2017). The dark side of meaning-making: How social exclusion leads to superstitious thinking. *Journal of Experimental Social Psychology, 69,* 218–222.

Green, R., & Douglas, K. M. (2018). Anxious attachment and belief in conspiracy theories. *Personality and Individual Differences, 125,* 30–37.

Grimes, D. R. (2016). On the viability of conspiratorial beliefs. *PLOS ONE, 11*(3), e0151003. doi:10.1371/journal.pone.0147905

Grzesiak-Feldman, M. (2013). The effect of high-anxiety situations on conspiracy thinking. *Current Psychology, 32,* 100–118.74 *Karen M. Douglas et al.*

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York, NY: John Wiley.

Imhoff, R., & Bruder, M. (2014). Speaking (un-)truth to power: Conspiracy mentality as a generalised political attitude. *European Journal of Personality, 28,* 25–43.

Imhoff, R., & Lamberty, P. K. (2017). Too special to be duped: Need for uniqueness motivates conspiracy beliefs. *European Journal of Social Psychology, 47,* 724–734.Jensen, T. (2013). *Democrats and Republicans differ on conspiracy theory beliefs.* Retrieved from www.publicpolicypolling.com/polls/democrats-and-republicans-differ-on-conspiracy-theory-beliefs.

Jolley, D., & Douglas, K. M. (2014a). The effects of anti-vaccine conspiracy theories on vaccination intentions. *PLOS ONE, 9*(2), e89177. doi:10.1371/journal.pone.0089177

Jolley, D., & Douglas, K. M. (2014b). The social consequences of conspiracism: Exposure to conspiracy theories decreases the intention to engage in politics and to reduce one's carbon footprint. *British Journal of Psychology, 105*, 35–56.

Jolley, D., Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2018). Blaming a few bad apples to save a threatened barrel: The system-justifying function of conspiracy theories. *Political Psychology, 39*, 465–478.

Kofta, M., & Sędek, G. (2005). Conspiracy stereotypes of Jews during systemic transformation in Poland. *International Journal of Sociology, 35*, 40–64.

Kofta, M., Sędek, G., & Sławuta, P. N. (2011, July). *Beliefs in Jewish conspiracy: The role of situation threats to ingroup' power and positive image*. Paper presented at the 34th International Society of Political Psychology (ISSP) conference, Istanbul, Turkey.

Kruglanski, A. W. (1990). Motivations for judging and knowing: Implications for causal attribution. In E. T. Higgins, & R. M. Sorrentino (Eds.), *The handbook of motivation and cognition: Foundation of social behavior* (Vol. 2, pp. 333–368). New York, NY: Guilford.

Lantian, A., Muller, D., Nurra, C., & Douglas, K. M. (2017). "I know things they don't know!" The role of need for uniqueness in belief in conspiracy theories. *Social Psychology, 48*, 160–173.

Leiser, D., Duani, N., & Wagner-Egger, P. (2017). The conspiratorial style in lay economic thinking. *PLOS ONE, 12*(3), e0171238. doi: 10.1371/journal.pone.0171238

Leman, P. J., & Cinnirella, M. (2007). A major event has a major cause: Evidence for the role of heuristics in reasoning about conspiracy theories. *Social Psychological Review, 9*, 18–28.

Leman, P. J., & Cinnirella, M. (2013). Beliefs in conspiracy theories and the need for cognitive closure. *Frontiers in Psychology, 4*(378). doi:10.3389/fpsyg.2013.00378

Lewandowsky, S., Cook, J., Oberauer, K., Brophy, S., Lloyd, E. A., & Marriott, M. (2015). Recurrent fury: Conspiratorial discourse in the blogosphere triggered by research on the role of conspiracist ideation in climate denial. *Journal of Social and Political Psychology, 3,* 142–178.

Lewandowsky, S., Oberauer, K., & Gignac, G. E. (2013). NASA faked the moon landing – therefore, (climate) science is a hoax: An anatomy of the motivated rejection of science. *Psychological Science, 24,* 622–633.

Lobato, E., Mendoza, J., Sims, V., & Chin, M. (2014). Examining the relationship between conspiracy theories, paranormal beliefs, and pseudoscience acceptance among a university population. *Applied Cognitive Psychology, 28,* 617–625.Marchlewska, M., Cichocka, A., & Kossowska, M. (2017). Addicted to answers: Need for cognitive closure and the endorsement of conspiracy beliefs. *European Journal of Social Psychology.* Advance online publication. doi:10.1002/ejsp.2308

Mashuri, A., & Zaduqisti, E. (2014). We believe in your conspiracy if we distrust you: The role of intergroup distrust in structuring the effect of Islamic identification, competitive victimhood, and group incompatibility on belief in a conspiracy theory. *Journal of Tropical Psychology, 4,* 1–14.

McHoskey, J. W. (1995). Case closed? On the John F. Kennedy assassination: Biased assimilation of evidence and attitude polarization. *Basic and Applied Social Psychology, 17,* 395–409.

Mikušková, E. B. (2018). Conspiracy beliefs of future teachers. *Current Psychology, 37,* 692–701.

Moore, P. (2016). *Little British believe in outlandish conspiracy theories.* Retrieved from https://yougov.co.uk/news/2016/05/27/conspiracies.

Nattrass, N. (2013). *The AIDS conspiracy: Science fights back.* New York, NY: Columbia University Press.

5

علم النفس في مواجهة سذاجة عالم ما بعد الحقيقة

ديفيد ج. مايرز
كلية هوب

تُسمم السذاجة وتستقطب الحياة العامة في أيامنا. إننا نعيش، كما يقول قاموس أكسفورد في تعريف الكلمة التي اختيرت كلمة العام 2016، في عصر «ما بعد الحقيقة **post-truth**». وقد اتفق معه قاموس كولينز **Collins** فيما يبدو، عندما قرر اختيار تعبير «أخبار ملفقة- **fake news**» – أي معلومات زائفة تُنشر تحت قناع الأخبار – كلمته لعام 2017. في حين قدمت **مؤسسة راند- Rand Corporation** تقريرًا من 326 صفحة عن **انحدار الحقيقة- *Truth Decay***، يستعرض «الدور المتراجع للحقائق والتحليل» *(Kavanagh & Rich, 2018)*.

في الولايات المتحدة، تتخطى المخاوف من سذاجة المواطنين خطوط السياسة الحزبية. في خطاب الوداع، حذر الرئيس الأمريكي أوباما (2017) من أن «الخطر على الديمقراطية» ينبع من الافتقار إلى «معيار مشترك للحقيقة» ومن عدم تقدير «أن العلم والمنطق مهمان.» تحسر الرئيس الأمريكي على وضعنا الذي جعلنا «آمنين جدًا داخل فقاقيع صنعناها لأنفسنا فأصبحنا نقبل فقط المعلومات، سواء كانت صحيحة أو زائفة، التي تتفق مع آرائنا، بدلًا من أن نؤسس آراءنا على الأدلة الموجودة

أمامنا». أما خصمه السيناتور الجمهوري جون ماكين (2017) فقد عبر عن قلق مماثل من «العجز المتفاقم، وحتى عدم الرغبة، في تمييز الحقيقة من الأكاذيب.»

تمتد المخاوف من السذاجة والتضليل لما وراء السياسة. هل تناول الطعام المعدل جينيًّا (GM) صحي؟ يقول 37٪ من البالغين في أمريكا **نعم**، 88٪ من 3447 عضوًا في الجمعية الأمريكية لتقدم العلوم *(Funk & Rainie, 2015)*. هل التغير المناخي نتيجة «نتيجة لأنشطة الإنسان في معظمه؟» **نعم**، يفترض 62٪ من البالغين في أمريكا أيضًا وتقريبًا كل المقالات المنشورة في علوم المناخ *(Powell, 2015; Saad, 2017)*.

«المسألة ليست مجرد انقسام بين الجمهوريين والديمقراطيين»، كما يقول المدير السابق للمعهد الوطني للصحة **هارولد فارموس**- Harold Varmus (2017). «المسألة أن هناك صدعًا أعمق، بين من يؤمنون بالدليل... ومن لا يتزعزعون عن التمسك بما يعتقدون.» هذا الصدع في غاية الخطورة، كما يقول المؤرخ البريطاني **سايمون شاما Simon Schama** (2017): **«اللامبالاة تجاه تمييز الحقيقة من الأكاذيب شرط مسبق من شروط نشأة الفاشية.»**

السذاجة والمعلومات الخاطئة في أوضح صورهما:

الولايات المتحدة نموذجًا

يذكرنا ستيفن بينكر (2018) أن سذاجة الإنسان مشكلة قديمة: على عكس أسلافنا من العصور الوسطى، القليل من الناس اليوم «يعتقدون في حقيقة المستذئبين، وحيد القرن الخرافي، السحر، الخيمياء، التنجيم، منشأ الأمراض من الهواء الفاسد، التضحية بالحيوانات، الحق الإلهي للملوك، الكائنات المجنحة الخارقة التي تقطن أقواس قزح وشؤم الكسوف» (ص 376). وبالرغم من ذلك تبقى السذاجة صامدة. أما مدى صمودها ووقعه – والدافع وراء هذا الكتاب – فيتضح جليًّا في سوء إدراك الأمريكان الصارخ للواقع الاجتماعي، حيث معتقدات

الناس في وادٍ والحقيقة في واد. يقول ت. س. إليوت «بين الفكرة والواقع ... تنتشر الظلال» وهذه بعض الأمثلة:

الاعتقاد: معدلات الجريمة ترتفع. «معدل جرائم القتل في بلادنا هو الأعلى منذ 47 عامًا،» يقول دونالد ترمب (2017) بعد فترة قصيرة من تنصيبه رئيسًا. يومئ أكثر الأمريكيين إيجابًا. في تقرير لجالوب: في الأعوام القليلة الماضية كان سبعة من أصل كل عشرة أمريكيين يعتقدون أن الولايات المتحدة تعاني تزايدًا في الجريمة عن العام السابق. *(الشكل 5.1؛ سويفت، 2016).*

الحقيقة: معدلات الجريمة في انخفاض. تُظهر بيانات مكتب التحقيقات الفدرالي للجريمة (جُمِعتْ من بلاغات الجريمة المحلية) أن ثمة واقعًا (فعليًّا) بديلًا. إذ انخفضت جرائم العنف انخفاضًا كبيرًا (2017؛ الشكل 5-2). حقيقة انخفاض معدلات الجريمة تؤكدها بلاغات المواطنين الذاتية لمكتب إحصائيات وزارة العدل (2016؛ الشكل 5-3). كذلك انخفضت معدلات جرائم الممتلكات وبلاغاتها. لذلك، ما يعتقده الناس يسير في طريق، والحقيقة تسير في طريق آخر. وعندما يصطرع الخوف والحقيقة، تنتصر في الغالب تجارة الخوف.

الإدراك: الكثير من المهاجرين مجرمون. تكشف إحدى الدراسات التي أجرتها مؤسسة جالوب (**McCarthy, 2017**) أنه «فيما يتعلق بموضوع الجريمة، فإن عدد الأمريكيين الذين يقولون إن المهاجرين يجعلون الوضع أسوء يساوي خمسة أضعاف القائلين بالعكس (45٪ في مقابل 9٪، بالترتيب).» في تقرير للأكاديمية الوطنية للعلوم (2015) فإن هذا الميل للاعتقاد في ارتباط المهاجرين بالجريمة «يروجه 'تجار القضايا' الذين يشجعون الربط بين المهاجرين والجريمة في سبيل الدفع نحو سياسة المزيد من القيود على الهجرة» (ص 326).

تغذي بعض الحوادث القليلة البشعة هذه الرواية، مثل تلك القصة الذائعة عن المكسيكي الذي قتل امرأة شابة في سان فرانسيسكو. تجسد كلمات دونالد ترامب (**2015a**) هذا الاعتقاد: «عندما ترسل المكسيك مواطنيها... فإنهم يأتون ومعهم

مخدراتهم. يأتون ومعهم جرائمهم. إنهم مغتصبون.» وفي (2018)، وهو رئيس هذه المرة «إذا لم نغلق تلك الثغرات التي يتسرب منها القتلة إلى بلدنا ويستمرون في القتل... إذا لم نتمكن من تغيير هذا الوضع، إذًا لنتوقف عن العمل». نفس ذلك التضليل يمارسه مستبدو المستقبل في أوروبا، مثل رئيس الوزراء المجري فيكتور أوربان.

الحقيقة: **المهاجرون ليسوا أكثر ميلًا للجريمة.** ربما تتفق صورة المهاجرين الفقراء والأقل تعليمًا مع نظرتنا للمجرمين. إلا أن بعض الدراسات قد وجدت أنه، مقارنة بالأمريكيين المولودين في أمريكا، يرتكب المهاجرون جرائم عنف أقل. يصدق الأمر نفسه في أوروبا، في بلدان مثل ألمانيا (**Emery, 2016**). «المهاجرون أقل ميلًا من مواليد الدولة لاقتراف الجريمة،» كما يؤكد تقرير الأكاديمية الوطنية للعلوم (2015). بعد تحليل معدلات دخول السجن، أكد معهد كاتو المحافظ (2017) أن «احتمال دخول المهاجرين السجن أقل من سكان البلد نسبة إلى عددهم من السكان. حتى أن احتمال دخول المهاجرين غير الشرعيين إلى السجن أقل من مواليد البلد» (ص 327). يُقال إن الوافدين يمثلون 7٪ من سكان الولايات المتحدة و6٪ من نزلاء السجون الفدرالية (**KFF, 2017; Rizzo, 2018**). بالإضافة إلى ذلك، في حين تضاعف عدد المهاجرين غير الشرعيين ثلاث مرات منذ عام 1990 (**Krogstad, Passel, & Cohn, 2017**)، فإن معدلات الجريمة، كما رأينا، في تراجع.

الإدراك: تفاقمت مشكلة البطالة في عهد أوباما. في خطاب إعلانه الترشح للرئاسة، أعلن ترامب (**2015b**) أن «أرقام البطالة الحقيقية لدينا تتراوح من 18 إلى 20 في المائة.» في استطلاع السياسة العامة (**2016b**) قال ثلثا مؤيديه، السذج فيما يبدو أنه، نعم، زادت البطالة خلال سنوات أوباما.

الحقيقة: **بعد التراجع الاقتصادي الناجم عن الركود الذي استمر خلال السنة الأولى من حكم أوباما، تراجعت مستويات البطالة تراجعًا مستمرًا وكبيرًا (الشكل**

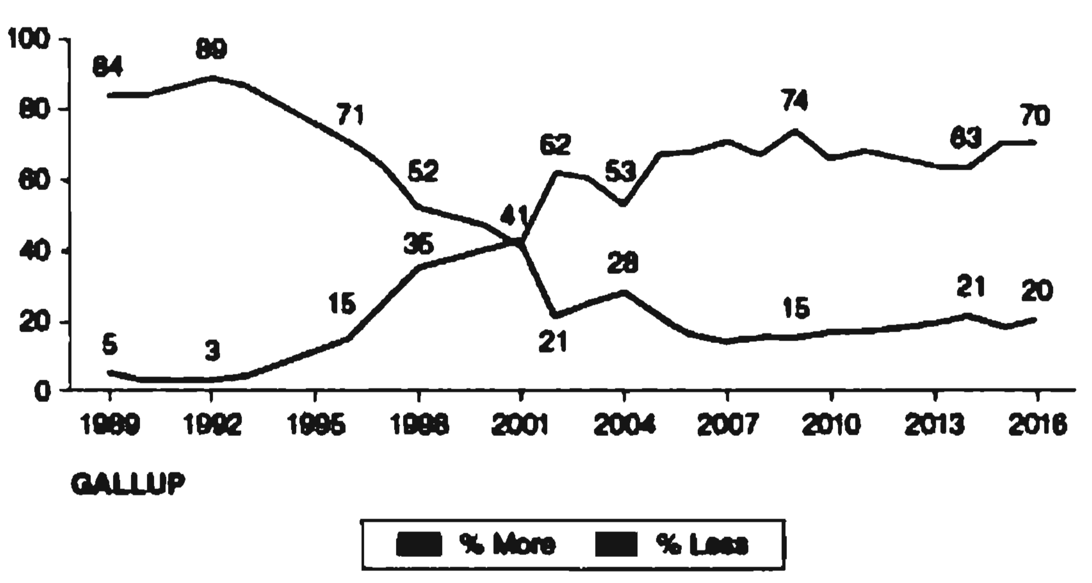
4-5؛ BLS, 2017). بحلول الوقت الذي ترك فيه البيت الأبيض، كانت مستويات البطالة قد تراجعت إلى 4.9٪ وكانت بعض الصناعات تواجه عجزًا في العمالة.

الإدراك: تهاوى سوق الأسهم خلال فترة أوباما (الشكل 5-5). في استطلاع السياسة العامة نفسه، انقسم مؤيدو ترامب حول ما إذا كان سوق الأسهم قد ارتفع أو هوى خلال سنوات أوباما (أربعة من كل عشرة، على كل جانب، في حين كان البقية غير متأكدين).

الحقيقة: تضاعف سوق الأسهم ثلاث مرات تقريبًا خلال سنوات أوباما.

تصور الأمريكيين للجريمة 1989-2016

هل زادت الجريمة في الولايات المتحدة عن سنة مضت، أم قلت؟



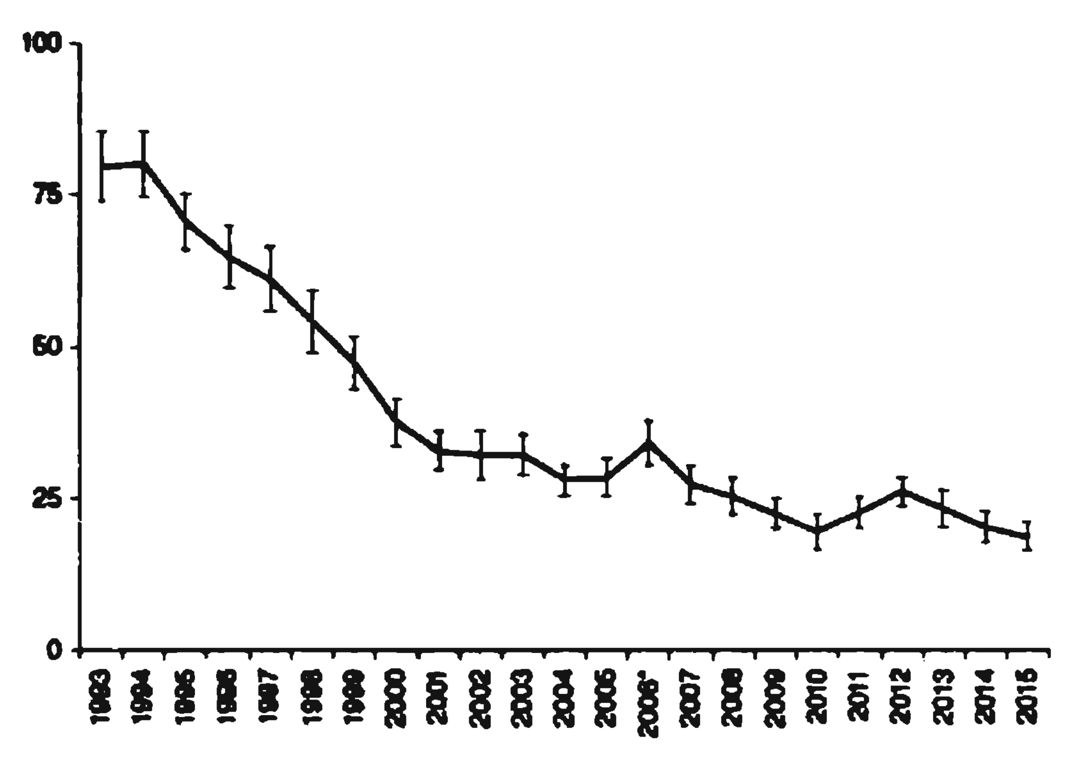
الشكل 5-1، الاعتقاد: يعتقد الأمريكيين أن الجريمة في ازدياد

معدل جرائم العنف المبلغ عنها في الولايات المتحدة 1990-2016



الشكل 5-2، الحقيقة: معدل جرائم العنف في أمريكا ينخفض

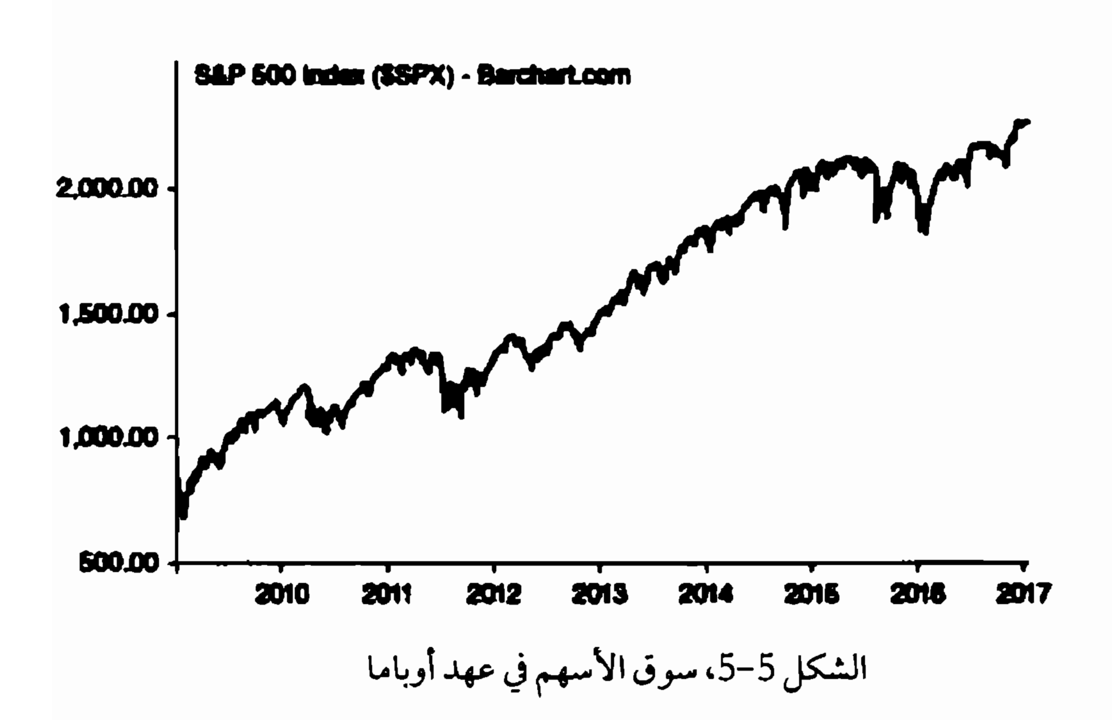
ضحايا جرائم العنف 1993-2015



الشكل 5-3، الحقيقة: احصائيات بلاغات الضحايا تؤكد تراجع الجريمة.



الشكل 5-4، معدلات البطالة في عهد أوباما



الشكل 5-5، سوق الأسهم في عهد أوباما

تحمل هذه الأمثلة الأمريكية الحديثة صبغة حزبية. وقد توصلت عدة تحليلات بالفعل إلى أن أهم القصص المزيفة في الأخبار خلال الانتخابات الأمريكية الأخيرة، وبعضها زرعها الروس، كانت حزبية أيضًا (Hachman, 2017; Lee, 2016). لذلك، وبالرغم من كل الأدلة، أنهى الرئيس أوباما فترة حكمه بينما كان 42٪ من

الجمهوريين لا يزالون يعتقدون أنه وُلد في كينيا، وهو ما يجعله غير مؤهل ليكون رئيسًا للولايات المتحدة (**Zorn, 2017**).

لكن غالبية الآراء الساذجة ليست بمثل هذا القدر من الحزبية الظاهرة (زيفت ناسا الهبوط على القمر؛ هناك أطباق طائرة محطمة مخزنة في المنطقة 51 في نيفادا؛ الهولوكوست أسطورة غير حقيقية؛ للمزيد حول نظريات المؤامرة، أنظر مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب؛ وفان برويجين، في الفصل 17 من هذا الكتاب). يعزز بعضَ أشكال التحيز حماسُ علماء الاجتماع لتصديق الادعاءات التي تناسب قيمهم ذات الطابع التقدمي (غالبًا) *(انظر جوسيم وستيفينز وهونيكوت وأنجلين وفوكس، الفصل 15 من هذا الكتاب)*. كذلك، قدر كبير من التحيز السياسي هو في الواقع متعلق بالحزبين bipartisan. قام بيتر ديتو Peter Ditto وزملاؤه (2015–2018) بتحليل لبيانات عدة دراسات عن التحيز السياسي و«وجدوا دلائل واضحة على التحيز الحزبي عند الليبراليين والمحافظين، وعلى مستويات متماثلة تقريبًا.» لذلك، فإن كل من الديمقراطيين والجمهوريين يميلون إلى الاعتقاد بأن الرئيس لا يمكنه التحكم في أسعار الغاز، عندما يكون حزبهم في الرئاسة، وعندما يكون الرئيس من الحزب المعارض فإنهم يعتقدون أن **باستطاعته** التحكم بها (Vedantam, 2012). أو، خذ مثالًا على التحيز الحزبي الديمقراطي في تحليل لاري بارتلز Larry Bartels *(ذكره موقع FiveThirtyEight.com)*:

> في إحدى الدراسات عام 1988 طُرح سؤال «مقارنة بعام 1980، هل ترى أن معدل التضخم قد تراجع، بقي كما هو تقريبًا، أو تفاقم؟» على نحو مدهش، قال أكثر من نصف من يصنفون أنفسهم بالديمقراطيين جدًا المشاركين في الدراسة أن الوضع قد تفاقم بينما قال 8٪ فقط أنه قد تحسن جدًا، في حين أن معدل التضخم الحقيقي قد تراجع من 13٪ إلى 4٪ خلال الثماني سنوات التي قضاها ريجان في الحكم.
>
> *(Gelman, 2009)*

أكدت بعض فرق البحث الأخرى انتشار **التحيز المعكوس** ***mirror image bias***. مهما يكن ما يدعم آراءنا، فإننا نميل إلى تصديقه؛ ومهما يكن ما يتعارض معها فإننا نرفضه *(انظر كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب)*. هذه الاكتشاف المتواضع يذكرنا بمدى سهولة أن (وهنا أقتبس من المسيح) «تبصر القذى في عين أخيك» وتغفل عن العصى في عينك.[29]

تفسير السذاجة والمعلومات الخطأ

ما الذي يفسر تلك القوة الطاغية التي يمتلكها أسياد التلاعب بالعقول، ما الذي يفسر هذا الإقبال المدهش على المعلومات الزائفة، والعديد من نظريات المؤامرة؟ *(انظر دوجلاس وسوتون وسيتشوكا، الفصل 4 من هذا الكتاب؛ فان برويجين، الفصل 17 من هذا الكتاب)*.

الأخبار الزائفة

تتغذى بعض أنواع السذاجة على الأخبار الزائفة بجلاء – ما أسماه نيكولاس كريستوف **Nicholas Kristof** (2016) «أكاذيب في زي أخبار». اتهمت كل من فرنسا وبريطانيا والولايات المتحدة روسيا بالسعي للتأثير على الرأي العام والانتخابات من خلال مواقع الانترنت التي تبدو شرعية لكنها لا تنطق إلا كذبًا. ومن ثم، حذر باراك أوباما (2016)، بعد فترة وجيزة من انتخابات عام 2016، من أنه «إذا لم نتمكن من التمييز بين النقاش السياسي الجاد والدعاية، فإننا سنتعرض للمشاكل».

استنكر الفصلا فرانسيس (2018) الانتشار الفيروسي المعدي للأخبار الملفقة – «معلومات كاذبة... غرضها الخداع والتلاعب... من خلال العزف على وتر القوالب النمطية والتحيزات الاجتماعية الشائعة، واستغلال المشاعر اللحظية مثل

---

(29) عن إنجيل متى 7-5، والنص في الترجمة العربية للكتاب المقدس: «يَا مُرَائِي، أَخْرِجْ أَوَّلًا الْخَشَبَةَ مِنْ عَيْنِكَ، وَحِينَئِذٍ تُبْصِرُ جَيِّدًا أَنْ تُخْرِجَ الْقَذَى مِنْ عَيْنِ أَخِيكَ!» (المراجع).

القلق والازدراء والغضب والإحباط». عندما يعلو صوت العاطفة على صوت الدليل، تظهر السذاجة. ومثل «الحية الماكرة» في قصة الخلق، يقول الفصلا فرانسيس، تتلبس الأخبار الزائفة صورة (الأخبار الحقيقية) - «شكل خبيث وخطير من الإغواء الذي يتسلل إلى القلب.»

تنتشر بعض الأخبار الزائفة ليس بفعل الغوغائية، ولكن من مصدر آخر أقل خبثًا، أحيانًا من مجرد التهكم الذي يسيء السذج فهمه، مثل ذلك العنوان الذي استخدمه بورويتز **Borowitz** ويقول إن «ترامب يهدد بالامتناع عن المشاركة في المناظرات المتبقية إذا كانت هيلاري موجودة»، ما اضطر محررو موقع سنوبس **Snopes** لتفنيد الشائعات (2016) لتوضيح أن ذلك العنوان كان مجرد محاكاة ساخرة. كما ظن الملايين من الناس أن مسرحية إذاعية شهيرة عن غزو من المريخ حقيقية بالفعل (انظر كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب). شعر محررو موقع سنوبس أيضًا أنهم مضطرون لتفنيد التقارير الساخرة الأخرى، بعضها من ذا أونيون- ***The Onion***[30]، على سبيل المثال:

- «قال مايك بنس إنه يشعر بخيبة أمل سببها الأزواج والآباء الذين سمحوا للمرأة بالمشاركة في مسيرة المرأة.»
- «دشن الحرس الرئاسي وحدة 'حماية عاطفية' للرئيس ترامب».
- «أعلن دونالد ترامب عن خطط لتحويل حاملة الطائرات يو إس إس إنتربرايز- USS *Enterprise* إلى فندق وكازينو عائم».

مجرد التكرار

«اللقاحات تسبب التوحد». «تغير المناخ خدعة». «يمثل الإرهابيون المسلمون تهديدًا خطيرًا». هذا بغض النظر عن الحقائق التي تقول إنه على سبيل المثال، من بين 230.000 جريمة قتل على الأراضي الأمريكية منذ 11 سبتمبر 2001، كانت نسبة

---

(30) موقع وصحيفة للأخبار الساخرة.

في غاية الضآلة – 123 حالة قتل بحلول عام 2017 – أعمالًا إرهابية ارتكبها أمريكيون مسلمون، ولم يرتكب أي منها إرهابيون من مواليد الدول السبع التي غطاها حظر السفر المقترح من قبل ترامب لمكافحة الإرهاب (**Kristof, 2017**). في عام 2015 ومرة أخرى في عام 2016، قتل الأطفال الصغار (الذين يلعبون بالبنادق) عددًا من الأمريكيين أكثر مما قتل الإرهابيون (*Ingraham, 2016; Snopes, 2015*).

يمكن تفسير السذاجة الشعبية فيما يتعلق بقبول تلك الأكاذيب جزئيًا من خلال «التحيز إلى الحقيقة» – الميل إلى تصديق الآخرين (*Pantazi, Kissine, & Klein, 2018; Street & Kingstone, 2017*) – وتضخيمها بمجرد التكرار[31] (*انظر أيضًا كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز الفصل 6 من هذا الكتاب؛ ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب*). وبقدر ما يؤدي مجرد التعرض لمحفزات غير مألوفة إلى الإعجاب بها، فإن مجرد التكرار يمكن أن يجعل الأشياء أكثر قابلية للتصديق. في الانتخابات، يساعد عرض الإعلانات في تحويل مرشح غير مألوف إلى مرشح مألوف، وهو ما يفسر جزئيًا سبب فوز المرشح الذي يملك أكبر قدر من المال في انتخابات الكونجرس الأمريكي في 91٪ من الحالات (***Lowery, 2014***).

وصف هال أركيس **Hal Arkes** (1990) قوة التكرار بأنها «مخيفة». يمكن للأكاذيب المتكررة أن تحل محل الحقائق الراسخة. حتى تكرار أن أحد الادعاءات كاذب يمكن، عند خلطه وسط ادعاءات أخرى صحيحة وكاذبة، أن يقود كبار السن لاحقًا إلى الخطأ وتذكره على أنه **صحيح** (Skurnik, Yoon, Park, & Schwarz, 2005). عندما ننسى ما حدث من خلط، فإن ما يعلق بأدمغتنا من ألفة تجاه ذلك الادعاء يخلع عليه رداء المصداقية.

---

(31) كما يوضح روث مايو (في الباب الثامن من هذا الكتاب)، في بعض السياقات يظهر على العكس تحيزٌ للشك، يدفع الناس لشجب المعلومات الصحيحة والتشكيك في المصادر الموثوقة واعتبارها كاذبة... المؤلف.

في المجال السياسي، يمكن أن يكون لتكرار المعلومات الخطأ تأثير مغرٍ (*Bullock, 2006; Nyhan & Reifler, 2008*). يمكن للكليشيهات المتكررة («هيلاري المعوجة») أن تحل محل الحقائق المعقدة. في روايته **1984** فهم **جورج أورويل** قوة الشعارات المتكررة: «الحرية عبودية». «الجهل قوة.» «الحرب سلام.» وكذلك أدولف هتلر: «يجب أن تركز الدعاية الفعالة على نقاط قليلة جدًّا ويجب أن تستمر في العزف على تلك الشعارات.» (كفاحي ***Mein Kampf***، 1926، الفصل 6).

بالإضافة إلى ذلك، تطير الأكاذيب بسرعة. للأكاذيب أجنحة على تويتر. في أحد التحليلات التي شملت 126000 قصة غردها 3 ملايين شخص، «انتشرت» الأكاذيب – وخاصة الأخبار السياسية الكاذبة – «بشكل دال أبعد وأسرع وأعمق وأوسع من الحقيقة» (*Vosoughi, Roy, & Aral, 2018*). مقارنةً بالقصص الحقيقية، غالبًا ما تكون الأكاذيب مثيرة للمشاعر ودرامية وجديدة وتظهر في صورة تجعلها ذات أهمية إخبارية. وكما توقع جوناثان سويفت Jonathan Swift (1710)، «الباطل يطير، والحقيقة تعرج في إثره» (أو كما جاء في مقولات تالية مشابهة، «تقطع الكذبة نصف الطريق حول العالم بينما الحقيقة لا تزال تنتعل حذاءها»).

كذلك، نادرًا ما تنجح عملية التراجع عن المعلومات المقدمة مسبقًا – يميل الناس إلى تذكر القصة الأصلية، وليس ما تم التراجع عنه. يفهم المحامون هذه الحقيقة، ولهذا السبب يقولون شيئًا قد يتم التراجع عنه عند الاعتراض، لكنهم يعلمون أن هيئة المحلفين ستتذكره على أي حال. الأفضل من محاولة إبطال الباطل أن تقدم قصة بسيطة بديلة – وتكررها عدة مرات.

إن مجرد تكرار عبارة لا يزيد من **ألفتها** لدينا وتذكرنا لها فحسب، بل يعمل أيضًا على زيادة فرصتها في أن تنطلق من ألسنتنا (*أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب*). ومع هذه **الطلاقة** المتزايدة يأتي الشعور بالاتساق وزيادة المصداقية (*McGlone & Tofighbakhsh, 2000؛ انظر أيضًا أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب، عن الطلاقة الثقافية*). وتزيد عوامل أخرى، مثل القافية، من طلاقة الكلام ومصداقيته. لا تؤدي

عبارة «في التأني السلامة، وفي العجلة الندامة- Haste makes waste» معنى أكبر مما تؤديه عبارة «لا تتسرع حتى لا تقع في الأخطاء»، لكنها تبدو أكثر صحة. وما يزيد من الطلاقة (الألفة، القافية) يزيد أيضًا من المصداقية. كان محامي أو. جي. سمبسون يفهم ذلك عندما صاغ ضربته اللغوية القاضية: «إذا لم يكن [القفاز] على القد، فما من البراءة بُد- If [the glove] doesn't fit, you must acquit»[32].

توافر الحكايات الشيقة (والمضللة أحيانًا)

تنبأ فرانسيس بيكون في كتابه الثاقب بشكل مدهش **الأورجانون الجديد** *Novum Organuum*، الذي نُشر عام 1620، بعلم السذاجة الحديث عندما تحدث عن «أصنام» أو مغالطات العقل البشري. تأمل، على سبيل المثال، وصفه لما يُعرف عند علماء النفس اليوم **بتوافر الاستدلال the availability heuristic** – الميل البشري لتقدير شيوع حدث ما بناءً على توافره الذهني (غالبًا ما يتأثر ذلك التقدير بوضوحه أو تميزه في العقل):

> أكثر ما يستنفر الفهم البشري هو ما يضرب العقل ويدخله دفعة واحدة وفجأة، ويملأ الخيال على الفور ويضخمه. ثم يبدأ العقل بشكل غير محسوس تقريبًا في تصور وافتراض أن كل شيء مشابه للأفكار القليلة التي استحوذت عليه.

(بيكون، 1620، n.p.)

وكما قال جوردون أولبورت Gordon Allport (1954، ص 9)، «**إذا أُعطينا كأسًا من الحقائق (الدرامية) فإننا نسارع لنصنع منها بحرًا من التعميمات**». لإقناع الناس بمخاطر الهجرة والحاجة إلى «بناء الجدار»، روى دونالد ترامب مرارًا وتكرارًا قصة المكسيكي المشرد الذي تم ترحيله سابقًا والذي أطلق النار فقتل امرأة

(32) في تلك المحاكمة حاول المتهم ارتداء قفاز الجريمة ولم يكن على مقاسه، أراد المحامي استغلال ذلك ليثبت أنه بريء.

من سان فرانسيسكو. (في الواقع ارتدت الرصاصة عن الأرض، وتبين أن الرجل غير مذنب.) الاستخدام السياسي للحكايات الدرامية أمر يقع فيه الحزبان، كما اتضح عندما أدى الاحتجاز الخاطئ لمؤلفة كتب الأطفال الأسترالية ميم فوكس **Mem Fox** في مطار لوس أنجلوس إلى استنفار غضب عارم لدى الجانب التقدمي بشأن سياسات حكومة ترامب في إدارة الحدود. ولكن في وجود 51 مليون سائح غير مقيم يدخلون الولايات المتحدة كل عام، فإنه يتعين علينا أن نتذكر دائمًا، وكما نحب نحن علماء الاجتماع أن نقول، «**إن البيانات ليست جمع حكاية**».

يسهم بقاء الصور الذهنية الأخاذة في سوء الإدراك المتمثل في أن الجريمة آخذة في الازدياد. في عام 2015، كانت ستة من أهم عشر قصص إخبارية لوكالة أسوشيتد بريس تدور حول العنف المروع (**Bornstein & Rosenberg, 2016**). «إذا كانت هناك دماء فإن الخبر يتصدر المشهد.» لا عجب إذًا في أن الأمريكيين يبالغون جدًا في احتمال تعرضهم للجريمة أو الإرهاب. لا يبالغ الأمريكيون وحدهم. في أحد الاستطلاعات التي شملت 30 دولة، أفاد 1.8٪ من الناس بأنهم تعرضوا لعملية سطو كاملة في العام السابق. في حين قال 29٪ من الناس أنه من المحتمل أو من المحتمل جدًا أن يتعرضوا للسطو خلال العام المقبل (**van Dijk, Kesteren, & Smit, 2007**).

من نواحٍ أخرى، إننا نخشى الأخطاء أيضًا. إننا نبدي **إهمالًا للاحتمالات** إذ نقلق بشأن الاحتمالات المستبعدة بينما نتجاهل الاحتمالات الأعلى. كما لاحظ **بيكون** (1620): «الأشياء التي تفاجئ الإدراك تفوق الأشياء التي لا تفاجئه على الفور، بالرغم من أنها قد تكون أكثر أهمية» (n.p.). نتيجة لوفرة صور حوادث الطائرات التي يسهل الاطلاع عليها، قد نشعر أن ركوب الطائرات أخطر من السيارات. لكن في الواقع، منذ عام 2010 حتى عام 2014، كان المسافر الأمريكي أكثر عرضة للوفاة في حادث سيارة بحوالي 2000 مرة مقارنة برحلة طيران تجاري تغطي المسافة نفسها *(National Safety Council, 2017)*. في عام 2017، لم تكن هناك حوادث مميتة

لطائرات تجارية في أي مكان في العالم بأسره *(BBC, 2018)*. إن أخطر جزء في الرحلة، بالنسبة لمعظم المسافرين جوًّا، هو قيادة السيارة إلى المطار، وهو الجزء الذي لا يضعونه في الحسبان.

بعد الحادي عشر من سبتمبر، وبعدما تخلى العديد من الناس عن السفر جوًا وفضلوا السيارات، فإنني أقدر أنه إذا كان معدل سفر الأمريكيين جوًّا أقل بنسبة 20٪ (كما أشارت بيانات شركات الطيران) وإذا سافروا على الطرقات نصف تلك الأميال التي لم يحلقوها، فيمكننا توقع 800 حالة وفاة إضافية من حوادث المرور في العام التالي (**Myers, 2001**). تحقق جيرد جيجرينزر **Gerd Gigerenzer** (2004، 2010) لاحقًا من هذا التنبؤ باستخدام بيانات حوادث المرور الأمريكية. أكدت البيانات زيادة (مقارنة بالسنوات الخمس السابقة) بنحو 1595 حالة وفاة في العام التالي لأحداث 11 سبتمبر –«فقدوا حياتهم على الطريق وهم يحاولون تجنب فقد حياتهم أثناء الطيران» (**Gigerenzer, 2010, p. 96**). وبالتالي، يبدو أن الإرهابيين قد قتلوا على طرق أمريكا، دون أن يلاحظهم أحد، ستة أضعاف الـ 265 قتيلًا الذين كانوا على متن تلك الطائرات الأربع.

في عام 2018، استحوذت حوادث إطلاق النار في المدارس على انتباه الناس ولذلك ما يبرره بالطبع، مما دفع بعض المدارس إلى تدريب الأطفال على الاحتشاد في الحجرات أثناء مناورات بالذخيرة الحية. حماية الأطفال هي أولوية قصوى لا شك. إلا أن خبير المخاطر في جامعة هارفارد ديفيد روبيك **David Ropeik** (2018) يقدر أن احتمال مقتل أي طالب في المدرسة في أي يوم بطلق ناري احتمال ضئيل بشكل يستعصـي على الفهم – 1 من 614.000.000 - «أقل بكثير من أي خطر وفاة آخر يتهدد الطفل، بما في ذلك الانتقال إلى المدرسة ومنها» أو ممارسة الرياضة. يعترف روبيك: «قد تبدو الإحصائيات باردة وغير ذات صلة». لكنه يجادل بأن المخاوف المبالغ فيها من «خطر ضعيف الاحتمال للغاية» لها أضرارها الخاصة على أمن الأطفال ورفاهيتهم.

عند تقدير المخاطر، يجب على العقلاء، بالطبع، أن يبحثوا عن البيانات. لكن توفر المعرفة في يهيمن غالبًا، كما حدث معي في صباح أحد الأيام بعد أن استيقظت في أحد فنادق المطار حيث اضطررت للبقاء بعد تأخير في الرحلة. شرحت المرأة اللطيفة التي تعمل في المطعم الذي تناولت فيه الإفطار كيف أنها كانت ترى، يومًا بعد يوم، المسافرين الذين عطلتهم مشاكل الطقس وتأخر الطاقم والمشاكل الميكانيكية. كان استنتاجها (من العينة المتاحة ذهنيًا لديها): أن الطيران غالبًا ما يتعرض للمشاكل وأنها إن أرادت السفر فلن يكون بالطائرة **مطلقًا**.

الأشخاص غير السذج عليهم كذلك البحث عن البيانات عند تقييم تغير المناخ العالمي: «بمرور الوقت، هل ترتفع درجة حرارة هواء الكوكب والبحار؟ هل تذوب القمم الجليدية القطبية؟ هل تتغير أنماط الغطاء النباتي؟ وهل ينبغي أن يقودنا تراكم ثاني أكسيد الكربون في الغلاف الجوي إلى توقع مثل هذه التغييرات؟» لكن بفضل توافر الاستدلال، تجعلنا الأحداث الجوية الدرامية نلهث، في حين أننا مثل هذه البيانات العالمية لا تجعلنا نلهث. وبالتالي، فإن تجارب الناس الأخيرة فيما يتعلق بالطقس تلوث معتقداتهم حول حقيقة تغير المناخ وتهديده (**Kaufman et al., 2017**). يعبر الناس عن إيمان أكبر بظاهرة الاحتباس الحراري، ورغبة أكبر في التبرع للأعمال الخيرية المعنية بالاحتباس الحراري، في الأيام الأكثر حرارة من المعتاد مقارنة بالأيام الأكثر برودة من المعتاد(*Li, Johnson, & Zaval, 2011; Zaval, Keenan, Johnson, & Weber, 2014*). تزيد موجة الحر من قلق الناس بشأن ظاهرة الاحتباس الحراري، بينما تقلل الأيام الباردة من قلقهم. في أحد الاستطلاعات، أجاب 47٪ من الأمريكيين بنعم على أن: «العواصف الثلجية غير المسبوقة هذا الشتاء في شرق الولايات المتحدة تجعلني أتساءل عما إذا كان الاحتباس الحراري يحدث فعلًا أم لا» (*Leiserowitz, Maibach, Roser-Renouf, & Smith, 2011*). لكن، وبعد صيف قاسٍ تلا ذلك الشتاء، وافق 67٪ على أن الاحتباس الحراري يساعد في تفسير «ارتفاع درجات الحرارة الصيفية القياسية في الولايات المتحدة في

عام 2011» *(Leiserowitz, 2011)*. يقول المذيع الكوميدي ستيفن كولبير في تغريدة (2014) تعبر عن الوضع: «الاحتباس الحراري ليس حقيقيًا لأنني كنت أشعر بالبرد اليوم! وخبر رائع آخر: لقد انتهى الجوع في العالم لأنني أكلت للتو».

التحيز للتأكيد والتبرير الذاتي

تضمنت المغالطات البشرية في كتاب بيكون، **الأرجانون الجديد** (1620)، أيضًا ميلنا إلى الترحيب بالمعلومات التي تدعم وجهات نظرنا، وتجاهل ما لا يدعمها: «**يجبر الفهم البشري، عند طرح أي اقتراح (إما بدافع من القبول العام له والإيمان به، أو من المتعة التي يقدمها)، إلى تكريس كل شيء آخر لدعمه وتأكيده**» (n.p.). بالتأمل في تجاربه التي توضح هذا التوق البشري للبحث عن أدلة داعمة للذات (تحيز التأكيد)، يخلص **بول واسون Paul Wason** (1981) إلى أن «**الأشخاص العاديين يتجنبون الحقائق، أو يناقضون أنفسهم أو يدافعون عن أنفسهم بشكل منهجي ضد تهديد المعلومات الجديدة ذات الصلة بالمسألة**» *(ص 356)*. لذلك، بعد بناء اعتقاد – بأن تغير المناخ أمر حقيقي (أو خدعة)، وأن تقنين السلاح ينقذ (أو لا ينقذ) الأرواح، وأن الناس يمكنهم (أو لا يمكنهم) تغيير توجههم الجنسي – يسعى الناس إلى انتقاء المعلومات التي تدعم معتقداهم (انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب). تمتص عقولنا المعلومات الداعمة لمعتقداتنا. إننا لا نرى إلا ما نؤمن به.

يسلط تحيز التأكيد والتعرض الانتقائي الضوء على النتيجة الصادمة للاستطلاع الذي أجرته السياسة العامة بشأن الانتخابات في مايو 2016 (**2016a**). من بين الناخبين الذين لديهم وجهة نظر إيجابية عن دونالد ترامب (مجموعة فرعية من الجمهوريين)، اعتقد معظمهم أن باراك أوباما مسلم وليس مسيحيًا (65٪ مقابل 13٪). أما عند الناخبين الذين لديهم وجهة نظر سلبية عن ترامب، ظهرت الأرقام معكوسة (13٪ مقابل 64٪). ونظرًا لأن الجانبين كليهما لا يمكن أن يكونا على

حق، فإن الاستطلاع يعرض أمام أعيننا، مرة أخرى، السذاجة في أبهى صورها. وفي العام الذي أعقب تنصيب ترامب، كان المناهضون له والمؤيدون يقرأون تقارير عن اتصالات حملته مع روسيا ويتوصلون إلى استنتاجات متناقضة أيضًا إما بأنه «تواطؤ» أو «مجرد هراء.»

إحدى الظواهر الشقيقة، **التبرير الذاتي**، تدعم هي الأخرى المعلومات الخطأ *(انظر أيضًا دانتج، الفصل 12 من هذا الكتاب)*. أن يؤمن المرء يعني أيضًا أن يبرر ما يؤمن به. كان ذلك جليًا بشكل دراماتيكي في الاستطلاعات الوطنية الأمريكية في فترة حرب العراق. مع بدء الحرب، أيد 4 من كل 5 أمريكيين الحرب – على افتراض أن العراق يمتلك أسلحة دمار شامل، على الرغم من أن 38٪ فقط قالوا إن الحرب ستكون مبررة إذا لم يكن هناك مثل هذه الأسلحة *(Duffy, 2003; Newport, Moore, Jones, & Saad, 2003)*. عندما انتهت الحرب دون اكتشاف أسلحة الدمار الشامل، برر 58٪ الحرب حتى بدون هذه الأسلحة. يقول خبير استطلاع الرأي الجمهوري فرانك لونتز- **Frank Luntz** (2003) «سواء وجدوا أسلحة دمار شامل أم لم يجدوا لا يهم، لأن مبررات الحرب قد تغيرت». كما لاحظ **دانيال ليفيتين** (2017) في كتابه **الأكاذيب المُسلَّحة- Weaponized Lies**: «**الدماغ آلة قوية جدًا لتبرير الذات**» *(ص 14)*.

إن كلا من تحيز التأكيد والتبرير الذاتي تحركهما دوافع الناس. الدوافع مهمة، كما يؤكد **ستيفن ليفاندوفسكي- Stephen Lewandowsky وكلاوس أوبيرور- Klaus Oberauer** (2016): «تُرفض النتائج العلمية... لأن العلم يتعارض مع نظرة الناس للعالم أو آرائهم السياسية أو الدينية» *(ص 217)*. وبالتالي، فإن المحافظ الذي يؤمن بحرية السوق ويعتز بالسوق الحرة غير المنظمة قد يكون متحمسًا لتجاهل الأدلة على أن التشريعات الحكومية لتقنين حركة السوق تخدم الصالح العام – أن تقنين الأسلحة ينقذ الأرواح، وأن الأجور الملائمة للعيش والضمان الاجتماعي تدعم الازدهار البشري، وأن الأجيال القادمة بحاجة إلى لوائح لحماية

المناخ. أما الليبرالي التقدمي فقد يكون متحمسًا بالمثل لدحض الدليل العلمي فيما يتعلق بأضرار تعرض المراهقين للمواد الإباحية، أو فائدة أن ينشأ الطفل في أسرة مستقرة من أب وأم، أو الابتكارات التي يحفزها اقتصاد السوق الحرة. مرة أخرى، تنبأ بيكون (1620) بهذه النقطة: «الإدراك البشري ليس شعاعًا مستقيًا، إنما يتسرب إليه الانحراف من الإرادة والعواطف... وهو على استعداد أكبر لتصديق ما يفضل أن يكون صحيحًا» (n.p.).

الأمية الإحصائية

يتغذى حدسنا من إحدى القوى البشرية المحددة تطوريًّا والمتمثلة في معالجة المعلومات تلقائيًّا *(انظر بوميستر، الفصل 2 من هذا الكتاب)*. عندما تتراكم الخبرة عند ميكانيكي السيارات والأطباء، غالبًا ما تسمح لهم خبراتهم البديهية تلك بتشخيص المشكلة بسرعة. يعرف خبراء الشطرنج، بداهة وبنظرة واحدة على اللوحة، الحركة التالية الصحيحة. يستخدم العمال اليابانيون الذين يفصلون جنس فراخ الدجاج مهارة اكتشاف الأنماط التي اكتسبوها بالتدريب والخبرة لفصل الذكور والإناث حديثة الفقس بدقة فورية. وبالنسبة لنا جميعًا، تتيح لنا التجربة الاجتماعية، عندما نلمح ولو «جانبًا بسيطًا» من سلوك الآخرين، أن نعرف مقدار طاقتهم ودفئهم.

للحدس البشري قواه ولكن له أيضًا مخاطره. يقول الفيزيائي ريتشارد فاينمان **Richard Feynman** (1974): «المبدأ الأول هو أنه يجب عليك تفادي خداع نفسك – فأنت أسهل شخص يمكنك خداعه». في مئات التجارب، بالغ الناس في تقدير صحة شهاداتهم عن بعض الأحداث التي شهدوها، وبالغوا في تقييم أدائهم في مقابلات العمل وقدرتهم على اختيار الأسهم الرابحة. غالبًا ما نخطئ في تقدير الواقع، ثم نتعنت لتأييد آرائنا عندما تواجهنا معلومات تخالف ما نعتقد. كما قال أحد الظرفاء: «من الأسهل أن تخدع الناس بدلًا من أن تحاول إقناعهم بأنهم خُدِعوا». على هذه السذاجة، يُلام جزئيًّا حدسنا الإحصائي.

تأمل، على سبيل المثال، كيف تغذي الأمية الإحصائية والمعلومات الخاطئة المخاوف الصحية (Gigerenzer, 2010). في التسعينيات من القرن الماضي، أفادت الصحافة البريطانية أن النساء اللواتي يتناولن نوعًا معينًا من حبوب منع الحمل معرضات لزيادة بنسبة 100٪ في الإصابة بالجلطات الدموية التي تعد من عوامل الخطر المؤدية إلى السكتة الدماغية. تسبب هذا في توقف آلاف النساء عن تناول حبوب منع الحمل، مما أدى إلى العديد من حالات الحمل غير المرغوب فيها و13000 عملية إجهاض إضافية (والتي ارتبطت أيضًا بزيادة مخاطر تجلط الدم). وجدت دراسة بالفعل زيادة بنسبة 100٪ في معدل خطر التجلط أثناء استخدام ذلك الدواء – لكن الزيادة في الإصابة الفعلية كانت من 1 في 7000 إلى 2 من كل 7000.

في إحدى الدراسات، أوضح جيجرينزر (2010) كيف تتجاوز السذاجة مستويات التعليم. فقد دعا أشخاصًا لتقدير احتمالات إصابة امرأة ما بسرطان الثدي، في ضوء الحقائق التالية: من بين النساء في فئتها العمرية، 1٪ مصابات بسرطان الثدي. وأنه إذا كانت المرأة مصابة بسرطان الثدي، فإن الاحتمالات تصل إلى 90٪ أن صورة أشعة سينية للثدي ستظهر نتيجة إيجابية. تخيل الآن أن امرأة لديها صورة أشعة إيجابية. ما احتمال إصابتها بسرطان الثدي؟ أحرج هذا السؤال البسيط حتى الأطباء، الذين بالغوا في تقدير الخطر.

لكن تأمل المعلومات نفسها عندما تُعرض بأرقام طبيعية أكثر شفافية: من بين كل ألف امرأة في هذه الفئة العمرية، عَشرٌ فقط مصابات بسرطان الثدي. من بين هؤلاء العشر، تِسع سيكون لديهن أشعة إيجابية للثدي. من بين التسعمائة وتسعين امرأة الباقيات اللواتي ليس لديهن سرطان ثدي، هناك حوالي تسعين امرأة ستأتي صورة أشعتهن إيجابية على نحو خاطئ. إذًا، مرة أخرى، ما احتمال أن تكون المرأة التي لديها صورة أشعة إيجابية مصابة بالسرطان؟ بالنظر إلى الأرقام السابقة، يصبح من

السهل رؤية أنه من بين مائة أو نحو ذلك من النساء اللواتي حصلن على نتيجة إيجابية في الأشعة، عشر فقط، أو حوالي 1 من كل 10، مصابات بالفعل بسرطان الثدي.

إدراك النظام في الأحداث العشوائية

قال بيكون (1620) **«يميل الإدراك البشري إلى افتراض وجود المزيد من النظام والانتظام في العالم أكثر مما يوجد بالفعل»** (n.p.). يدفعنا توقنا إلى فهم العالم، فنرى أنماطًا. قد يرى الناس وجهًا على سطح القمر، أو يسمعون رسائل شيطانية عندما يشغلون الموسيقى بالعكس، أو يرون صورة يسوع على شطيرة جبن مشوية. إنها إحدى حقائق الحياة الغريبة أننا نرى النظام حتى في البيانات العشوائية (*Falk, & Ayton, 2009; Nickerson, 2002, 2005*).

نادرًا ما تبدو السلاسل العشوائية عشوائية لأنها تشتمل على خطوط أكثر مما يتوقعه الناس. فقد تكون نتيجة رمي العملة سلسلة من الحظ توحي للناس بأن الأمر ليس عشوائيًا بالمرة. وبالمثل، تبدو نتيجة رميات كرة السلة وضربات البيسبول التي تحاكي رمي العملات بشكل عشوائي، وكأنها تأتي في سلسلة «فوز» أو «خسارة» يتحمس عشاق الرياضة لإبداء تفسيرات جاهزة لها – كما لو أن هناك شيئًا يمكن تفسيره (*Gilovich, Tversky, & Vallone, 1985; Reifman, 2011*). وكما يورد كتاب برتون مالكيل **Burton Malkiel** **نزهة عشوائية في وول ستريت** ***A Random Walk Down Wall Street*** في طبعاته المتعددة، فإن جامعي الأسهم يميلون بالمثل إلى رؤية الأنماط في البيانات العشوائية والمبالغة في تقدير إمكانياتهم في التفوق على السوق الفعال.

بصفتنا كائنات تبحث عن أنماط، فإننا نخدع أنفسنا أحيانًا. نرى **علاقات وهمية**. وندرك الروابط السببية حيث لا يوجد أي منها. حتى أننا قد نضفي معنى على الهراء، فقد نعتقد أن تنبؤات العرافين تكشف الغيب، وأن استراتيجيات المقامرة

يمكن أن تتحدى الصدفة، أو أن الطقوس الخرافية تجلب الحظ السعيد. كما أدرك **بيكون** (1620): «كل الخرافات متشابهة إلى حد كبير... يرى المؤمنون المخدوعون النبوءات التي تحققت، لكنهم يتجاهلون ويتجاوزون تلك التي فشلت، على الرغم من أنها الأكثر شيوعًا» (n.p.).

إساءة تفسير الانحدار نحو المتوسط

مصدر آخر شائع للسذاجة هو عدم تقديرنا الطبيعي للانحدار الإحصائي. نظرًا لأن النتائج العادية المتوسطة أكثر شيوعًا ونمطية من النتائج المتطرفة، فقد نتوقع أنه بعد حدث غير عادي، ستميل الأشياء إلى التراجع (العودة) نحو مستواها المتوسط العادي. الأحداث غير العادية تتلوها في الغالب أحداث عادية أقرب إلى المتوسط.

إن عدم إدراك مثل هذا الانحدار هو أحد الروافد التي تغذي الخرافات والممارسات غير الفعالة. عندما يحدث تأرجح في السلوك اليومي سببه الصدفة، قد نلاحظ أن سلوك الآخرين يتحسن (يتراجع نحو المتوسط) بعد أن ننتقدهم بسبب الأداء بالغ السوء الذي بدر منهم، وأنه يسوء (يتراجع نحو المتوسط) بعد أن نمدحهم على أدائهم الممتاز بشكل استثنائي. لذلك، وهذا من المفارقات، أن الانحدار نحو المتوسط يمكن أن يضللنا فنشعر أننا حصلنا على مردود جيد عندما انتقدنا الآخرين، ونشعر أننا خُذلنا عندما امتدحناهم (***Tversky & Kahneman, 1974***). المدرب الذي يوبخ فريقه بين الشوطين بعد أداء بالغ السوء في الشوط الأول قد يشعر بالمكافأة بعد عودة الفريق إلى أدائه الطبيعي في الشوط الثاني، والعكس بالعكس عندما يثني بسخاء على الفريق بعد أداء رائع في الشوط الأول.

الاستقطاب الجماعي

تتغذى السذاجة البشرية على الأخبار الزائفة، ومجرد التكرار، والحكايات الحية، وتقييمات تأكيد الذات، والتبرير الذاتي، والأمية الإحصائية، ثم تتضاعف وتتضخم

عندما يتواصل الناس مع آخرين يحملون ذات الأفكار. في إحدى تجاربي المبكرة مع جورج بيشوب **George Bishop**، تم تجميع طلاب المدارس الثانوية ذوي التحيز المرتفع والمنخفض في مجموعات ذات ميول متشابهة لمناقشة قضايا عرقية، مثل قضية تضارب حقوق الملكية مع السكن المفتوح. كان اكتشافنا، وكذلك ما توصلت إليه تجارب أخرى كثيرة منذ ذلك الحين، أن العقول المتماثلة تتجمع في أقطاب : انفصال + نقاش = استقطاب.

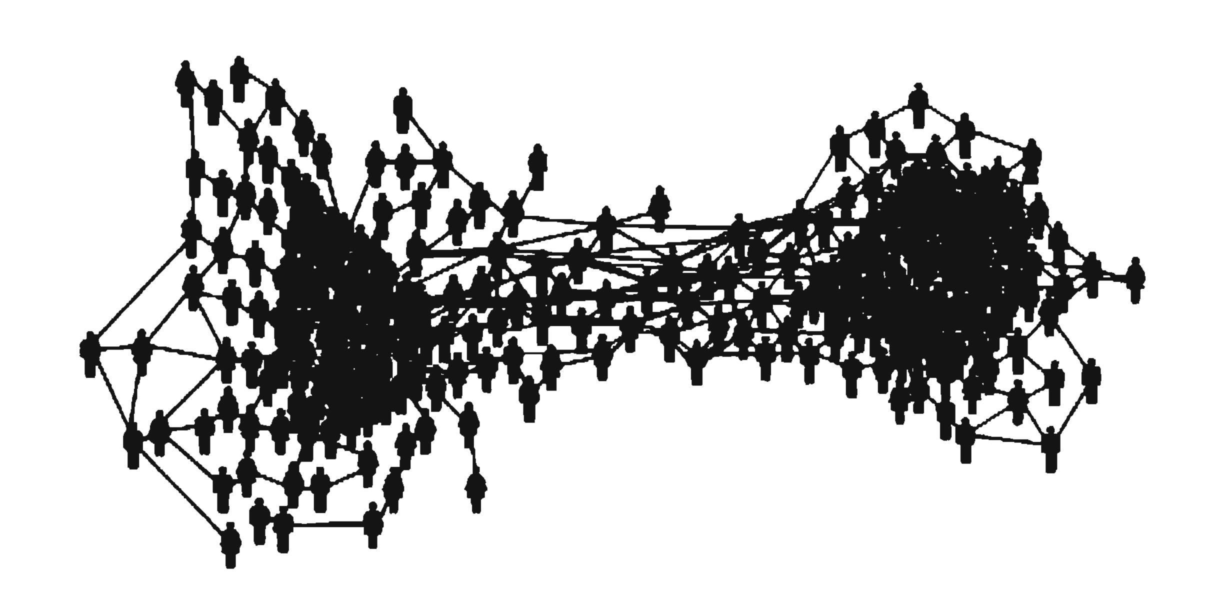
تسهم **ظاهرة الاستقطاب الجماعي** هذه – أي أن النقاش يضخم الميول الموجودة مسبقًا لدى المجموعة – في تغذية كل من الصالح العام (عندما تتعزز الميول الخيرية) وكذلك الشر (عندما تجنح العصابات إلى الإرهاب). كما هو الحال مع جمرات الفحم الملتهبة، تقوي العقول المتماثلة بعضها بعضًا.

في المجتمعات، تنعزل العقول المتشابهة أكثر فأكثر. تجتذب المواقع التقدمية العقول التقدمية، وتصبح أكثر تقدمية. وكذلك المواقع المحافظة. وبالتالي، ارتفعت نسبة الأمريكيين الذين يعيشون في مقاطعات الأغلبية الساحقة – أي أولئك الذين صوتوا بنسبة 60 ٪ أو أكثر للمرشح الرئاسي نفسه – من 38٪ في عام 1992 إلى 60٪ في عام 2016 (Aisch, Pearce, & Yourish, 2016). وانخفضت نسبة من يصنفون أنفسهم بأنهم في «الوسط» سياسيًّا من 60 ٪ في عام 1983 إلى 42 ٪ في عام 2016 – مع زيادات موازية في أولئك الذين تقع هوياتهم السياسية في «أقصى اليسار» و «أقصى اليمين» (*Eagan et al., 2017; Twenge, Honeycutt, Prislin, & Sherman, 2016*).

عندما كنت أشق طريقي في علم النفس الاجتماعي مع دراسات الاستقطاب الجماعي، لم تخطر لي الإمكانيات الإبداعية أو الأخطار المحتملة للاستقطاب التي تتيحها وسائل التواصل الاجتماعي، حيث مواقع الإنترنت الليبرالية والمحافظة تربط المتصفحين أكثر الوقت بالمواقع المشابهة (الشكل 5-7؛ **Lazer et al., 2009**). يمكّن الإنترنت الناجين من مرض السرطان ومنظرو المؤامرات من

التجمع مع أشباههم ذوي التفكير المماثل ودعم بعضهم بعضًا في تطلعاتهم وشكوكهم المشتركة. من خلال بث الأخبار المتخصصة والتغريدات والاختيارات التي تناسب أهواءنا من بوفيه أخبار متنوعة، فإننا نلتهم المعلومات التهامًا – وكذلك نلتهم المعلومات الخطأ (*Bakshy, Messing, & Adamic, 2015; Barberá, Jost, Nagler, Tucker, & Bonneau, 2015*). غرد ستيف مارتن **Steve Martin** (2016) قائلًا: **«عزيزي الشيطان، شكرًا لأنك فصلت الأخبار التي تردني من الإنترنت خصيصًا على مقاسي!»**

داخل حجرة الصدى هذه التي ليس فيها إلا ذوي التفكير المتماثل، يحدث الاستقطاب الجماعي. لذلك، فإن ما يبدأ على أنه سذاجة قد يصبح في النهاية سامًا. تغدو الآراء أكثر تطرفًا. ويتفاقم الشك حتى يصبح هوسًا. يشتد الخلاف مع العشيرة الأخرى ويتحول إلى شيطنة. ويتضخم الرفض إلى كراهية.



الشكل 5-7، المواقع المحافظة والمواقع الليبرالية تتفاعل مع بعضها.

تأتي الثقة المفرطة *overconfidence* في حكمة المرء نتيجة الاستقطاب والتحيزات التي تُفضي إلى السذاجة. تجد هذه الثقة المفرطة – ما يطلق عليه الباحثون الغرور المعرفي *cognitive conceit* – طريقها إلى النفس بشكل طبيعي. على سبيل المثال، عندما تكون إجابات الناس على الأسئلة التي تمثل حقائق - «أيهما أطول، قناة بنما أم السويس؟» «هل الأفسنتين شراب مسكر أم حجر كريم؟» – صائبة بنسبة 60٪، سترتفع ثقتهم عادةً بنسبة 75٪ (**Fischhoff, Slovic, & Lichtenstein, 1977; Metcalfe, 1998**؛ انظر أيضًا دانِنج، الفصل 12 من هذا الكتاب).

تغذي الثقة الزائدة – التحيز المعرفي الذي يود دانيال كانيمان **Daniel Kahneman** أكثر ما يود (2015) لو أنه أعطي عصاً سحرية ليتخلص منه – سوء التقدير السياسي. جمع فيليب تيتلوك (1998، 2005) أكثر من 27000 نبوءة من الخبراء حول الأحداث العالمية، مثل ما إذا كانت مقاطعة كيبيك **Quebec** ستنفصل عن كندا، أو مستقبل جنوب إفريقيا. كانت النتيجة التي توصل إليها: مثل سماسرة الأوراق المالية والمقامرين والناس العاديين، كانت ثقة هؤلاء الخبراء أكبر من صواب نبوءاتهم. كانت توقعات الخبراء، التي بلغت ثقتهم في نجاحها 80٪ في المتوسط، صحيحة في أقل من 40٪ من الحالات.

بالرغم من ذلك، نجد أشخاصًا ذوي فهم ضحل لقضايا معقدة، مثل تجارة الانبعاثات[33] أو الضريبة الثابتة، يعبرون عن وجهات نظر قوية. وكما يذكرنا **تأثير دانِنج وكروجر** ***Dunning–Kruger effect*** الذي حصل على قدر من الشهرة مؤخرًا، فإن عدم الكفاءة يمكن أن يغذي الثقة المفرطة بشكل مثير للسخرية (**Kruger & Dunning, 1999**؛ انظر أيضًا دانِنج، الفصل 12 من هذا الكتاب).

---

(33) هي تنظيمات بيئية مرنة تتيح للمؤسسات والأسواق تقرير الطريقة الأفضل لخفض الانبعاثات السامة، ويتاح لأولئك الذين يخفضون انبعاثات غازات الدفيئة إلى ما دون المطلوب استخدام الانخفاضات الفائضة أو الاتجار بها كسلع.

كلما قلت معرفة الناس، قل وعيهم بجهلهم، وأصبحت كلماتهم أكثر حسمًا. عندما نطلب منهم شرح تفاصيل تلك السياسات التي يؤيدونها أو يرفضونها فإنهم ينتبهون لجهلهم بها، مما يؤدي بهم غالبًا إلى أن يعبروا عن آراء أكثر اعتدالًا (Fernbach, Rogers, Fox, & Sloman, 2013). كما ورد في سفر المزامير «**السَّهَوَاتُ مَنْ يَشْعُرُ بِهَا؟ مِنَ الْخَطَايَا الْمُسْتَتِرَةِ أَبْرِئْنِي**» (19 :12).[34] أن تواجه جهلك، يعني أن تصبح أكثر حكمة.

الخلاصة: السذاجة والتواضع

يمكن توسيع تعداد جذور السذاجة بتفسيرات تأثير الارتكاز، والثبات على المعتقد، وظاهرة الإجماع الخاطئ، وتأطير القضية[35]، وخطأ الإسناد الأساسي، وتحيز الإدراك المتأخر[36]، والعلاقات الوهمية، والارتباطات الضمنية، وتحيز المجموعة، وفرضية العالم العادل[37]، وبناء الذاكرة، وتشكيل الذكريات حسب الحالة المزاجية، والأوهام الإدراكية، والإدراك لصالح الذات، والارتباطات الضمنية، والتحيز للمجموعة، والاستدلال التمثيلي، وغيرها الكثير. لكن يكفي هذا لجعلنا نقدر أن باسكال كان على حق عندما قال: «فهم الإنسان مثل مرآة زائفة.»

يمكننا أن نعترف بسذاجة الإنسان بينما نحترم قدراته الاستثنائية في معالجة المعلومات – نقدر، مع شكسبير على لسان هاملت، «إنه في الفهم مثل إله!» بلغ جنسنا البشري من الذكاء ما مكنه من ابتكار أجهزة كمبيوتر ناطقة، وفك شفرتنا الوراثية، والسفر إلى القمر. لنهتف لتألقنا الإنساني ثلاث مرات.

---

(34) - عن الترجمة العربية للكتاب المقدس (المراجع).

(35) يعمد السياسيون إلى عرض القضايا بطريقة تجعل من حلولهم لها الطريق الأنسب.

(36) ظاهرة نفسية فيها يقنع الناس أنفسهم بعد وقوع حدث ما أنهم تنبأوا به قبل وقوعه.

(37) هو انحياز معرفي يفترض أن أفعال الشخص ستؤدي حتمًا إلى نتائج أخلاقية عادلة، إن فعل الشر فحتمًا سيلقى جزاء الشر، وإن خيرًا فخير... وهو غير ما تبشر به الأديان.

أو ربما مرتين، لأن كفاءة عقولنا المتميزة تتيح لنا، بسهولة مدهشة، أن نتكيف بنجاح، لكنها أيضًا تدفعنا لتكوين معتقدات خاطئة والحفاظ عليها. لاحظت الروائية مادلين لانجل **Madeline L'Engle** (1973، ص 87) أن «الفكر المجرد أداة غير دقيقة بشكل استثنائي.»

ولتعويض هذا النقص البشري، يقدم كل من العلم والتعليم والدين العلاجات.

يشجع العلم على المزاوجة بين الفضول والشك. لاحظ كارل ساجان **Carl Sagan** (1987): أنك «إذا كنت متشككًا فقط، فلن تجد الأفكار الجديدة طريقها إليك». لكن العقل الذكي أيضًا يحد من السذاجة بالتفكير النقدي. ويسأل، «ماذا تعني؟» و«كيف عرفت ذلك؟» يضيف ساجان (1996، ص 31): «إن الانفتاح على الأفكار الجديدة، جنبًا إلى جنب مع التدقيق الصارم في جميع الأفكار، يغربل الصالح من الطالح.»

التعليم ترياق لما كان يخشاه ساجان (1996) – مستقبل لأحفاده حيث «تتدهور قدراتنا النقدية، فتصبح غير قادرة على التمييز بين ما يمنحنا شعورًا جيدًا وما هو حقيقي، فننزلق، دون أن نلاحظ، مرة أخرى إلى الخرافات والظلام» (ص 25). لحسن الحظ، يعمل التعليم بشكل فعال. يمكنه أن يدرب الناس على التعرف على كيفية تسلل الأخطاء والتحيزات إلى تفكيرهم (Nisbett, 2015; Nisbett & Ross, 1980). يمكنه أن يدفعنا إلى التفكير التحليلي: «اعرض المفاهيم الخاطئة، ثم فندها بوضوح»، كما ينصح آلان بنسلي **Alan Bensley** وسكوت ليلينفيلد **Scott Lilienfeld** (2017؛ انظر أيضًا Chan, Jones, Hall Jamieson, & Albarracín, 2017). يمكن للتعليم كذلك تسخير قوى التكرار والتوافر وما شابه لترسيخ المعلومات الصحيحة (**Schwarz et al., 2017**). وبالتالي، فإنه في النهاية، يستطيع كبح القبول الساذج لنظريات المؤامرة (**van Prooijen, 2017**).

أخيرًا، يستطيع الدين إرساء أساس منطقي راسخ للتواضع الذي يقوم عليه العلم والتفكير النقدي. تفترض جميع أنواع التوحيد أن (1) هناك إلها، و(2) ليس

هذا الإله أنت أو أنا. بصفتنا مخلوقات غير معصومة من الخطأ، يجب ألا نتعنت في التمسك بما نراه صحيحًا (يجب أن تكون قناعتنا الأكيدة هي أن بعض قناعاتنا غير أكيدة). يجب علينا تقييم أفكار الآخرين برحابة أفق ممزوجة بالشك. وعندما تكون الظروف مواتية، يجب علينا أن نستخدم الملاحظة والتجربة لغربلة الصواب من الخطأ. وكما يوجهنا القديس بولس: «امْتَحِنُوا كُلَّ شَيْءٍ. تَمَسَّكُوا بِالْحَسَنِ.»[38] (رسالة بولس الرسول الأولى إلى أهل تسالونيكي 5 :21). الحقيقة مهمة.

(38) - عن الترجمة العربية للكتاب المقدس (المراجع).

المصادر

- Adelman, R., Reid, L. W., Markle, G., Weiss, S., & Jaret, C. (2017). Urban crime rates and the changing face of immigration: Evidence across four decades. *Journal of Ethnicity in Criminal Justice, 15,* 52–77.
- Aisch, G., Pearce, A., & Yourish, K. (2016, November 10). The divide between red and blue America grew even deeper in 2016. *New York Times.* Retrieved from www.nytimes.com/interactive/2016/11/10/us/politics/red-blue-divide-grew-stronger-in-2016.html.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice.* Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Arkes, H. R. (1990). *Some practical judgment/decision making research.* Paper presented at the American Psychological Association convention, Chicago.
- Bacon, F. (1620) *Novum Organum.* New York, NY: P. F. Collier & Son. Retrieved from www.gutenberg.org/files/45988/45988-h/45988-h.htm.
- Bakshy, E., Messing, S., & Adamic, L. A. (2015). Exposure to ideologically diverse news and opinion on Facebook. *Science, 348,* 1130–1132.
- Barberá, P., Jost, J. T., Nagler, J., Tucker, J. A., & Bonneau, R. (2015). Tweeting from left to right: Is online political communication more than an echo chamber? *Psychological Science, 26,* 1531–1542.
- BBC. (2018, January 2). 2017 safest year for air travel as fatalities fall. Retrieved from www.bbc.com/news/business-42538053.
- Bensley, D. A., & Lilienfeld, S. (2017). Psychological misconceptions: Recent scientific advances and unresolved issues. *Current Directions in Psychological Science, 26,* 377–382.
- Bornstein, D., & Rosenberg, T. (2016, November 14). When reportage turns to cynicism. Retrieved from www.nytimes.com/2016/11/15/opinion/when-reportage-turns-to-cynicism.html.

- Brandt, M. J. (2017). Predicting ideological prejudice. *Psychological Science, 28,* 712–722.
- Bullock, J. (2006, March 17). *The enduring importance of false political beliefs.* Paper presented at the annual meeting of the Western Political Science Association, Albuquerque. Retrieved from www.allacademic.com/meta/p97459_index.html.
- Bureau of Justice Statistics. (2016, October). *National crime victimization survey (NCVS),* 1993–2015. *Report NCJ* 250180.
- BLS. (2017). *Labor force statistics from the Current Population Survey.* Bureau of Labor Statistics, Department of Labor. Retrieved from data.bls.gov/timeseries/LNS14000000.
- Butcher, K. F., & Piehl, A. M. (2007). *Why are immigrants' incarceration rates so low? Evidence on selective immigration, deterrence, and deportation.* NBER Working Paper No. 13229. Retrieved from www.nber.org/papers/w13229.pdf. *Psychological Science* 95 Cato Institute. (2017, March 15). *Criminal immigrants: Their numbers, demographics, and countries of origin.* Immigration Research and Policy Brief No. 1. Retrieved from www.cato.org/publications/immigration-reform-bulletin/criminal-immigrants-their-numbers-demographics-countries.
- Chambers, J. R., Schlenker, B. R., & Collisson, B. (2013). Ideology and prejudice: The role of value conflicts. *Psychological Science, 24,* 140–149.
- Chan, M. S., Jones, C. R., Hall Jamieson, K., & Albarracín, D. (2017). Debunking: A meta-analysis of the psychological efficacy of messages countering misinformation. *Psychological Science, 28,* 1531–1546.
- Colbert, S. (2014, November 18). [Tweet] Retrieved from https://twitter.com/stephenathome/status/534929076726009856?lang=en.
- Crawford, J. T., Kay, S., & Duke, K. E. (2015). Speaking out of both sides of their mouths: Biased political judgments within (and between) individuals. *Social Psychological and Personality Science, 6,* 422–430.
- Dechêne, A., Stahl, C., Hansen, J., & Wänke, M. (2010). The truth about the truth: A meta-analysis review of the truth effect. *Personality and Social Psychology Review, 14,* 238–257.

- Ditto, P. H., Liu, B. S., Clark, C. J., Wojcik, S. J., Chen, E. E., Grady, R. H., . . . Zinger, J. F. (2018, in press). At least bias is bipartisan: A meta-analytic comparison of partisan bias in liberals and conservatives. *Perspectives on Psychological Science*.
- Ditto, P. H., Wojcik, S. P., Chen, E. E., Grady, R. H., & Ringel, M. M. (2015). Political bias is tenacious. *Behavioral and Brain Sciences, 38*, 2.
- Duffy, M. (2003, June 9). Weapons of mass disappearance. *Time*, 28–33.
- Eagan, M. K., Stolzenberg, E. B., Zimmerman, H. B., Aragon, M. C., Whang Sayson, H., & Rios-Aguilar, C. (2017). *The American freshman: National norms Fall 2016*. Los Angeles, CA: Higher Education Research Institute, UCLA.
- Ecker, U. K. H., Lewandowsky, S., Swire, B., & Chang, D. (2011). Correction false information in memory: Manipulating the strength of information encoding and its retraction. *Psychonomic Bulletin & Review, 18*, 570–578.
- Emery, Jr., E. C. (2016, May 11). Donald Trump says Germany now riddled with crime thanks to refugees. *Politifact*. Retrieved from www.politifact.com/truth-o-meter/statements/2016/may/11/donald-trump/donald-trump-says-germany-now-riddled-crime-thanks.
- Falk, R., Falk, R., & Ayton, P. (2009). Subjective patterns of randomness and choice: Some consequences of collective responses. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 35*, 203–224.
- Fernbach, P. M., Rogers, T., Fox, C. R., & Sloman, S. A. (2013). Political extremism is supported by an illusion of understanding. *Psychological Science, 24*, 939–946.
- Feynman, R. (1974). Commencement address, California Institute of Technology. Retrieved from http://calteches.library.caltech.edu/3043/1/CargoCult.pdf.
- Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3*, 552–564.
- Funk, C., & Rainie, L. (2015, January 29). *Attitudes and beliefs on science and technology topics*. Retrieved from www.pewinternet.org.

- Gallup Organization. (2003, June 16). *Americans still think Iraq had weapons of mass destructions before war.* Retrieved from www.gallup.com/poll/8623/americans-still-think-iraq-had-weapons-mass-destruction-before-war.aspx.96 *David G. Myers*
- Gelman, A. (2009, April 16). *Red and blue economies?* FiveThirtyEight.com. Retrieved from www.fivethirtyeight.com/features/red-and-blue-economies.
- Gigerenzer, G. (2004). Dread risk, September 11, and fatal traffic accidents. *Psychological Science, 15,* 286–287.
- Gigerenzer, G. (2010). *Rationality for mortals: How people cope with uncertainty.* New York, NY: Oxford University Press.
- Gilovich, T., Tversky, A., & Vallone, R. (1985). The hot hand in basketball: On the misperception of random sequences. *Cognitive Psychology, 17,* 295–314.
- Hachman, M. (2017, September 7). Just how partisan is Facebook's fake news? We tested it. *PC World.* Retrieved from www.pcworld.com/article/3142412/windows/just-how-partisan-is-facebooks-fake-news-we-tested-it.html.
- Hitler, Adolf. (1926). *Mein Kampf.* Retrieved from
- https://history.hanover.edu/courses/excerpts/111hitler.html.
- Ingraham, C. (2016, October 20). Toddlers have shot at least 50 people this year. *Washington Post.* Retrievedfromwww.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/10/20/toddlers-have-shot-at-least-50-people-this-year/?utm_term=.1088c471e74c.
- Kahneman, D. (2015, July 18). "Daniel Kahneman: 'What would I eliminate if I had a magic wand? Overconfidence.'" *Guardian.* Retrieved fromwww.theguardian.com/books/2015/jul/18/daniel-kahneman-books-interview.
- Kaufmann, R. K., Mann, M. L., Gopal, S., Liederman, J. A., Howe, P. D., Pretis, F., . . . Gilmore, M. (2017). Spatial heterogeneity of climate change as an experiential basis for skepticism. *PNAS, 114,* 67–71.
- Kavanagh, J., & Rich, M. D. (2018). *Truth decay: An exploration of the diminishing role of facts and analysis in American public life.* Rand Corporation. Retrieved from

www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR2300/RR2314/RAND_RR2314.pdf.

- KFF. (2017). *Population distribution by citizenship status.* Kaiser Family Foundation estimates based on the Census Bureau's March Current Population Survey (CPS: Annual Social and Economic Supplements). Retrieved from www.kff.org.
- Kristof, N. (2016, November 12). Lies in the guise of news in the Trump era. *New York Times.* Retrieved from www.nytimes.com/2016/11/13/opinion/sunday/lies-in-the-guise-of-news-in-the-trump-era.html?_r=0.
- Kristof, N. (2017, February 11). Husbands are deadlier than terrorists. *New York Times.* Retrieved from www.nytimes.com/2017/02/11/opinion/sunday/husbands-are-deadlier-than-terrorists.html.
- Krogstad, J. M., Passel, J. S., & Cohn, D. (2017, April 27). 5 facts about illegal immigration in the U.S. Pew Research Center. Retrieved from www.pewresearch.org/fact-tank/2017/04/27/5-facts-about-illegal-immigration-in-the-u-s.
- Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 1121–1134.
- Lazer, D., Pentland, A., Adamic, L., Aral, S., Barbasi, A. L., Brewer, D., . . . van Alstyne, M. (2009). Life in the network: The coming age of computational social science. *Science, 323,* 721–723.
- Lee, T. B. (2016, November 16). The top 20 fake news stories outperformed real news at the end of the 2016 campaign. *Vox.* Retrieved from www.vox.com/new-money/2016/11/16/13659840/facebook-fake-news-chart.*Psychological Science* 97
- Leiserowitz, A. (2011, November 17). Do Americans connect climate change and extreme weather events? E-mail of Yale/GMU survey. New Haven, CT: Yale Project on Climate Change Communication, Yale University and George Mason University.
- Leiserowitz, A., Maibach, E., Roser-Renouf, C., & Smith, N. (2011). *Climate change in the American mind: Americans' global warming beliefs and attitudes in May 2011.*

New Haven, CT: Yale Project on Climate Change Communication, Yale University and George Mason University.

- L'Engle, M. (1973). *The wind in the door.* New York, NY: Farrar Straus, & Giroux.
- Levitin, D. J. (2017). *Weaponized lies: How to think critically in the post-truth era.* New York, NY: Dutton.
- Lewandowsky, S., Ecker, U. K. H., Seifert, C. M., Schwarz, N., & Cooke, J. (2012). Misinformation and its correction: Continued influence and successful debasing. *Psychological Science in the Public Interest, 13,* 106–131.
- Lewandowsky, S., & Oberauer, K. (2016). Motivated rejection of science. *Current Directions in Psychological Science, 25,* 216–222.
- Li, Y., Johnson, E. J., & Zaval, L. (2011). Local warming: Daily temperature change influences belief in global warming. *Psychological Science, 22,* 454–459.
- Lowery, W. (2014, April 4). 91% of the time the better-financed candidate wins. *Washington Post.* Retrieved from www.washingtonpost.com/blogs/the-fix/wp/2014/04/04/think-money-doesnt-matter-in-elections-this-chart-says-youre-wrong.
- Luntz, F. (2003, June 10). Quoted by T. Raum, "Bush insists banned weapons will be found." Associated Press. Retrieved from www.ourmidland.com/news/article/Bush-Insists-Banned-Weapons-Will-Be-Found-7186311.php.
- Martin, S. (2016, 24 September). [Tweet] Retrieved from https://polititweet.org/tweet?account=14824849&tweet=779711357323137024.
- McCain, J. (2017, February 17). Remarks by SASC chairman John McCain at the 2017 Munich Security Conference. Retrieved from www.mccain.senate.gov/public/index.cfm/2017/2/remarks-by-sasc-chairman-john-mccain-at-the-2017-munich-security-conference.
- McCarthy, J. (2017, June 28). Americans more positive about effects of immigration. Gallup. Retrieved from http://news.gallup.com/poll/213146/americans-positive-effects-immigration.aspx.
- McGlone, M. S., & Tofighbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science, 11,* 424–428.

- Metcalfe, J. (1998). Cognitive optimism: Self-deception or memory-based processing heuristics. *Personality and Social Psychology Review, 2,* 100–110.
- Moons, W. G., Mackie, D. M., & Garcia-Marques, T. (2009). The impact of repetition-induced familiarity on agreement with weak and strong arguments. *Journal of Personality and Social Psychology, 96,* 32–44.
- Myers, D. G. (2001, December). Do we fear the right things? *American Psychological Society Observer,* 3.
- Myers, D. G., & Bishop, G. D. (1970). Discussion effects on racial attitudes. *Science, 169,* 778–789.
- National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. (2015). *The integration of immigrants into American society.* Washington, DC: The National Academies Press. https://doi.org/10.17226/21746.98 *David G. Myers*
- National Safety Council. (2017). Transportation mode comparisons: Passenger death and death rates, United States 2007–2014. *Injury Facts 2017 Edition,* 156. Itasca, IL: National Safety Council.
- Newport, F., Moore, D. W., Jones, J. M., & Saad, L. (2003, March 21). *Special release: American opinion on the war.* Gallup Poll Tuesday Briefing. Retrieved from www.gallup.com/poll/tb/goverpubli/s0030325.asp.
- Nickerson, R. S. (2002). The production and perception of randomness. *Psychological Review, 109,* 330–357.
- Nickerson, R. S. (2005). Bertrand's chord, Buffon's needles, and the concept of randomness. *Thinking & Reasoning, 11,* 67–96.
- Nisbett, R. E. (2015). *Mindware: Tools for smart thinking.* New York, NY: Farrar, Straus, & Giroux.
- Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Nyhan, B., & Reifler, J. (2008). *When corrections fail: The persistence of political misperceptions.* Unpublished manuscript. Durham, NC: Duke University.

- Obama, B. (2016, November 17). Remarks by President Obama and Chancellor Merkel of Germany in a Joint Press Conference. Retrieved from www.obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/11/17/remarks-president-obama-and-chancellor-merkel-germany-joint-press.
- Obama, B. (2017, January 10). Farewell address. Chicago, McCormick Place. Retrieved from www.obamawhitehouse.archives.gov/farewell.
- Pantazi, M., Kissine, M., & Klein, O. (2018). The power of the truth bias: False information affects memory and judgment even in the absence of distraction. *Social Cognition, 36*, 167–198.
- Pinker, S. (2018). *Enlightenment now: The case for reason, science, humanism, and progress*. New York, NY: Viking.
- Pope Francis. (2018, January 24). *Message of his Holiness Pope Francis for World Communications Day: Fake news and journalism for peace*. The Vatican. Retrieved from https://w2.vatican.va/content/francesco/en/messages/communications/documents/papa-francesco_20180124_messaggio-comunicazioni-sociali.html.
- Powell, J. L. (2015, November/December). The consensus on anthropogenic global warming. *Skeptical Inquirer*, 42–45.
- Public Policy Polling. (2016a, May 10). *Clinton still has modest lead*. Retrieved from www.publicpolicypolling.com/polls/gop-quickly-unifies-around-trump-clinton-still-has-modest-lead.
- Public Policy Polling. (2016b, December 9). *Trump remains unpopular: Voters prefer Obama on SCOTUS pick*. Retrieved from www.publicpolicypolling.com/wp-content/uploads/2017/09/PPP_Release_National_120916.pdf.
- Reifman, A. (2011). *Hot hand: The statistics behind sports' greatest streaks*. Lincoln, NE: Potomac Books.
- Riley, J. L. (2015, July 14). The mythical connection between immigrants and crime. *Wall Street Journal*. Retrieved from www.wsj.com/articles/the-mythical-connection-between-immigrants-and-crime-1436916798.

- Rizzo, S. (2018, January 18). Trump's claim that immigrants bring "tremendous crime" is still wrong. *Washington Post.* Retrieved from www.washingtonpost.com/news/fact-checker/wp/2018/01/18/trumps-claim-that-immigrants-bring-tremendous-crime-is-still-wrong/?utm_term=.71c49a871044.*Psychological Science* 99
- Ropeik, D. (2018, March 8). School shootings are extremely rare. What is fear of them driving policy? *Washington Post.* Retrieved from www.washingtonpost.com.
- Saad, L. (2017, March 14). Global warming concern at three-decade high in U.S. Gallup. Retrieved from www.gallup.com/poll.
- Sagan, C. (1987, Fall). The burden of skepticism. *Skeptical Inquirer, 12*(1). Retrieved from www.csicop.org/si/show/burden_of_skepticism.
- Sagan, C. (1996). *The demon-haunted world.* New York, NY: Ballantine.
- Schama, S. (2017, February 3). Tweet from @simon_schama.
- Schwarz, N., Newman, E., & Leach, W. (2017). Making the truth stick & the myths fade: Lessons from cognitive psychology. *Behavioral Science & Policy, 2,* 85–95.
- Schwarz, N., Sanna, L. J., Skurnik, I., & Yoon, C. (2007). Metacognitive experiences and the intricacies of setting people straight: Implications for debiasing and public information campaigns. *Advances in Experimental Social Psychology, 39,* 127–161.
- Skurnik, I., Yoon, C., Park, D. C., & Schwarz, N. (2005). How warnings about false claims become recommendations. *Journal of Consumer Research, 31,* 713–724.
- Snopes. (2015, December 17). *Kindergarten, stop.* Retrieved from www.snopes.com/toddlers-killed-americans-terrorists.
- Snopes. (2016, September 27). *The great debate: Reports that Trump would not attend the final presidential debates if Hillary Clinton showed up originated with a satirical column.* Retrieved from www.snopes.com/trump-threatens-to-skip-debates.
- Street, C. N. H., & Kingstone, A. (2017). Aligning spinoza with descartes: An informed cartesian account of the truth bias. *British Journal of Psychology, 108,* 453–466.
- Swift, A. (2016, November 9). *Americans' perceptions of U.S. crime problem are steady.* Gallup News. Retrieved from

www.news.gallup.com/poll/197318/americans-perceptions-crime-problem-steady.aspx.

- Swift, J. (1710, November 2–9). *The Examiner, 15,* 2.
- Tetlock, P. E. (1998). Close-call counterfactuals and belief-system defenses: I was not almost wrong but I was almost right. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 639–652.
- Tetlock, P. E. (2005). *Expert political judgement: How good is it? How can we know?* Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Trump, D. J. (2015a, June 16). Reported by I. Schwartz: Trump: Mexico not sending us their best; Criminals, drug dealers and rapists are crossing border. *Real Clear Politics.* Retrieved from www.realclearpolitics.com/video/2015/06/16/trump_mexico_not_sending_us_their_best_criminals_drug_dealers_and_rapists_are_crossing_border.html.
- Trump, D. J. (2015b, June 16). Reported by L. Jacobson, Donald Trump says 'real' unemployment rate is 18 to 20 percent. *Politifact.* Retrieved from www.politifact.com/truth-o-meter/statements/2015/jun/16/donald-trump/donald-trump-says-real-unemployment-rate-18-20-per.
- Trump, D. J. (2017, February 7). Roundtable discussion with county sheriffs. Retrieved from www.snopes.com/murder-rate-highest-in-47-years.
- Trump, D. J. (2018, February 6). Trump says: "I'd love to see a shutdown" if no immigration law. *New York Times.* Retrieved from www.nytimes.com/reuters/2018/02/06/us/politics/06reuters-usa-congress-shutdown-trump.html.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185,* 1124–1131.100 *David G. Myers*
- Twenge, J. M., Honeycutt, N., Prislin, R., & Sherman, R. A. (2016). More polarized but more Independent: Political party identification and ideological self-categorization among U.S. adults, college students, and late adolescents, 1970–2015. *Personality and Social Psychology Bulletin, 42,* 1364–1383.

- van Dijk, D., Kesteren, J. V., & Smit, P. (2007). Criminal victimization in international perspective: key Findings from the 2004–2005 ICVS and EU ICS. Retrieved from www.unicri.it/services/library_documentation/publications/icvs/publications/ICVS2004_05report.pdf.
- van Prooijen, J. (2017). Why education predicts decreased belief in conspiracy theories. *Applied Cognitive Psychology, 31*(1), 50–58.
- Varmus, H. (2017, March 22). Why Trump's N.I.H. cuts should worry us. *New York Times*. Retrieved from www.nytimes.com/2017/03/22/opinion/why-trumps-nih-cuts-should-worry-us.html.
- Vedantam, S. (2012, May 9). *Partiasan psychology: Why do people choose political loyalties over facts?*. Retrieved from www.npr.org/blogs/itsallpolitics/2012/05/09/152287372/partisan-psychology-why-are-people-partial-to-political-loyalties-over-facts.
- Vosoughi, S., Roy, D., & Aral, S. (2018). The spread of true and false news online. *Science, 359*, 1146–1151.
- Wason, P. C. (1981). The importance of cognitive illusions. *The Behavioral and Brain Sciences, 4*, 356.
- Zaval, L., Keenan, E. A., Johnson, E. J., & Weber, E. U. (2014). How warm days increase belief in global warming. *Nature Climate Change, 4*, 143–147.
- Zorn, E. (2017, January 5). Polls reveal sobering extent of nation's fact crisis. *Chicago Tribune*. Retrieved from www.chicagotribune.com/news/opinion/zorn/ct-polling-ignorance-facts-trump-zorn-perspec-0106-md-20170105-column.html.

الجزء الثاني

الآليات المعرفية والسذاجة

6

نحو نظرية معقولة للسذاجة

يواكيم آي كرويجر
جامعة براون
كلوديا فوجرينسيتش-هاسلباخر
جامعة جراز
أنتوني إم إيفانز
جامعة تيلبرج

من غير المعروف عن السياسيين أنهم يكترثون للحقيقة، لكنهم يسعون للتظاهر بذلك. في إحدى كلماته الشهيرة أكد جورج دبليو بوش أن «هناك قولًا مأثورًا قديمًا في ولاية تينيسي – أعلم أن الناس يستعملونه في تكساس، وربما في تينيسي كذلك – يقول، اخدعني مرة، عار – عار عليك. اخدعني مرتين... – لا يمكن أن تنخدع مرة ثانية[39].» ربما يكون بوش قد خدع مواطنيه الأمريكيين عدة مرات، لكنه لم يخدع الجميع طوال الوقت. من حين لآخر، تظهر أدلة تخالف ما أكده. لم يتم إثبات ادعائه بأن العراق كان يمتلك أسلحة دمار شامل حتى الوقت الذي كانت الولايات المتحدة تستعد فيه للحرب – لدرجة أن غياب الدليل ارتقى إلى درجة

(39) الاقتباس موجود في هذا الرابط: www.washingtonexaminer.com/news/george-wbush-flubs-winston-churchill-quote. (المؤلفون)

دليل الغياب (Hartnett & Stengrim, 2004).[40] طبعًا وجود الدليل (أو عدمه) لم يحرك كل العقول. حتى اليوم، لا يزال بعض الناس يشعرون أن صدام حسين كان لديه مثل هذه الأسلحة مخبأة في مكان ما (Hochschild & Einstein, 2015). قد يشير هؤلاء المؤمنون بذلك إلى حقيقة أن صدام استخدم أسلحة الدمار الشامل ضد مواطني بلاده عندما أطلق الغاز السام على الأكراد. وإذا حدث وعُثِر على أسلحة الدمار الشامل، فقد يجادل ذوو العقول المتصلبة بأن وكالة المخابرات المركزية قد زرعت هذه الأسلحة من أجل أن يتقبل المواطن الأمريكي العادي فكرة الحرب. طالما أن الفكرة ليست مستحيلة نظريًا ولم يتم دحضها تجريبيًا، فحتى ديفيد هيوم أو توماس بايز لا يمكنهم أن يطلبوا أكثر من الشك، وليس الإنكار الصريح لهذه الفكرة.

كمثال بسيط محدود المخاطر (فلا أسلحة دمار شامل هنا)، لنفترض وجود منشور على وسائل التواصل الاجتماعي أعلن فيه أحد المؤلفين (وليكن يواكيم آي كرويجر JIK) خروجه من الوسط الأكاديمي إلى عالم الشركات الكبرى. تمنى له بعض أصدقائه الخير في مغامرته الجديدة، في حين أبدى البعض الآخر استغرابه. لكن استجابة للأنا العليا، كشف يواكيم في النهاية عن نيته في المزاح. روح الدعابة نوع من ألعاب السذاجة المحفوفة بالخطر. يجب أن يثق المخادع الفكاهي في أن المستهدفين في الخدعة «سيفهمون الفكاهة». بعبارة أخرى، يجب على المخادع أن يعطل مؤقتًا معيار جرايس **Gricean norm** للصدق. على النقيض، فإن المخادع الجاد في خداعه يستفيد بشكل استراتيجي من معيار جرايس، وبالتالي يزدريه. من هنا، يمكن عرض مسألة السذاجة في إطار أنها معضلة أو جدلية ديالكتيكية. وهذه هي المقاربة التي نتبعها في هذا الفصل.

---

(40) في المنطق: العكس هو الصحيح، غياب الدليل لا يعني دليل الغياب. والمعنى أن نقص الدليل لا يعني أن الحدث لم يقع، عدم وجود دليل على القاتل، لا يعني أنه ليس هناك قاتل. هنا يقصد الكاتب أن كذب إدارة بوش فاق المنطق.

يقول الآباء لأبنائهم – مثلما يقول القساوسة والحاخامات ومعلمو المدارس وموظفو مبيعات التأمين لبقيتنا – «لا تكذب!» الإلزام الأخلاقي وسيلة الثقافة لخلق القبول بتكلفة منخفضة (**Baron, 2012**؛ انظر فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب؛ أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب). تطلب منا هذه الأوامر ألا نفكر ونتأمل، بل أن نستخدم القدرة العقلية الانعكاسية[41] التي لا جدال فيها. تميل هذه الطريقة للعمل بشكل جيد بما يكفي للحفاظ على تماسك المجتمع، ولكن، كما تعلمنا نظرية الألعاب، الصدق ليس استراتيجية مهيمنة (**Binmore, 2007**). لن تكون أفضل حالًا إذا كنت صادقًا طوال الوقت بصرف النظر عما إذا كان الآخرون يكذبون. كما أن الكذب ليس استراتيجية مهيمنة أيضًا مثلما أن خيانة الآخر في معضلة السجينين[42] ليست أنسب حل. حل كانط المعضلة بطريقة غير مرضية بتجاهل العواقب المادية وأعلن أن الصدق هو الخيار الأخلاقي.

ومع ذلك، فإن البشر الأحياء، الذين يقلقون بشأن العواقب، قد يفكرون في لعبة الضمان، المعروفة أيضًا باسم «صيد الأيل **stag hunt**»[43] (Rousseau, 1754/1984)، باعتبارها نموذجًا للثقة والسذاجة (Krueger, Evans, & Heck, 2017). في لعبة الضمان، تظهر مصفوفة النتائج في الشكل 6-1، يدرك اللاعبان كلاهما أن التعاون المتبادل (قول الحقيقة) يحقق أفضل النتائج للجميع. ومع ذلك، فإن اللاعب الذي يعتقد أن الآخر قد ينشق (يكذب) سوف ينشق هو نفسه،

(41) الفعل المنعكس: هو استجابة سريعة تلقائية لبعض المؤثرات، لا يتحكم فيها العقل الواعي.

(42) أحد الأمثلة الرئيسية في نظرية الألعاب، وفيها يكون الخيار المنطقي وهو خيانة الآخر في غير صالح السجينين، في حين أن التعاون هو الحل الأسلم، رغم أنه ليس الحل المنطقي من وجهة نظر كل سجين.

(43) يخرج شخصان في رحلة صيد، يمكن لكل فرد أن يختار على حدة أن يصطاد الأيل أو يصطاد الأرنب البري. يجب على كل شخص أن يقرر ما سيصطاد دون معرفة قرار الآخر. إذا كان الشخص يطارد الأيل، فيجب أن يتعاون مع شريكه من أجل النجاح. ويمكن للفرد أن يصطاد أرنبًا بنفسه، لكن قيمة الأرنب أقل من الأيل. الحل الأمثل هو الاتفاق على صيد الأيل. الحل الأسوأ هو أن يختار كل واحد صيد الأرنب.

وبالتالي يؤكد هذا الخوف الذي ظهر لدى الآخر. بمعنى آخر، قد يساور أحد اللاعبين شك في أن الآخر سيتعاون إذا كان اللاعب الآخر يتخوف من أن هذا اللاعب الأول قد يكون لديه هذا الخوف نفسه، وهكذا. ليس في لعبة الضمان استراتيجية مهيمنة، ولكن مع تكرار اللعب، يتضح أن إستراتيجية «واحدة بواحدة» أو «الانتقام المكافئ» وسيلة فعالة للوصول إلى تبادل للسلوك التعاوني يرضي الطرفين (**Axelrod, 1984**). عندما يتعلق الأمر بالكلام، فإن مبدأ «واحدة بواحدة» يمنحنا فائدة الشك. قل الحقيقة ما لم يكذب الآخر. للأسف، لا نعرف غالبًا في البداية ما إذا كان الآخر يكذب علينا. ينبغي أن نطبق معايرنا الخاصة لمدى مصداقية ادعاءٍ ما عندما تكون نوايا المدعي خفية (*Harris, Koenig, Corriveau, & Jaswal, 2018*).

		Player 2	
		Stag	Hare
Player 1	Stag	2, 2	0, 1
	Hare	1, 0	1, 1

الشكل 6-1، مصفوفة النتائج في لعبة الضمانات. الأرقام الأكبر تعني عائدًا أفضل.

ديالكتيك السذاجة

الديالكتيك مأزق فكري محتمل، طريقة جميلة لقول «الأمر معقد»، لكن بأمل في الوصول لحل. إذا لم نستطع أن نثق في جميع الادعاءات طوال الوقت خوفًا من أن نُخدَع، فكيف نعرف الفرق؟ إذا كانت السذاجة هي الأطروحة **thesis** والشك هو النقيضة **antithesis**، فكيف نجد توليفة بينهما؟ عندما نقول «صدق المعقول» فإننا نتهرب من مسألة: كيف نعرف المعقول. يفيض علم النفس بنظريات تعلم الحيوان

(Church, 1963) والتعلم العميق (LeCun, Bengio, & Hinton, 2015) والتعلم العميق جدًّا (Simonyan & Zisserman, 2014) **وتعلم الآلة** (Rasmussen, 2004). كل هذه النظريات تفترض وجود ردود فعل صادقة. قد تأتي الإشارة مع الصخب، وقد يكون ثمة عيب في الإدراك أو الذاكرة، ولكن نادرًا ما يُسمح لردود الفعل بأن تكون غير صادقة أو ذات أهداف معينة – ما لم يكذب المجربون على المشاركين.[44]

نظرية المعرفة والاستقراء

كان هيوم رجلًا متشككًا في حقبة التنوير المتفائلة عمومًا، مما سمح له باستكشاف ظاهرة السذاجة. في مقالته عن المعجزات، أكد أن الادعاءات غير العادية تحتاج أدلة غير عادية (هيوم، 1748/ 1959). بوضع هذا المعيار العالي للتحقق من صحة وقوع المعجزة، جعل من إمكانية حدوثها أمرًا بعيد الاحتمال. لكي يتم قبول الادعاء بوقوع معجزة، يجب أن يكون احتمال أن يكون الادعاء زائفًا – عن طريق الخطأ أو عن قصد – أقل. ينصحنا هيوم بأنه لا ينبغي قبول مثل هذه الادعاءات بسهولة؛ حقيقة أن الاعتقاد في المعجزات ليس قليلًا تشير إلى أن لقاعدة هيوم قوة معيارية[45] (Hájek, 1995).

ينطبق الأمر ذاته على قاعدة بايز، على الرغم من أن بايز لم يكن معنيا بالكذب. معادلة بايز، التي تظهر العلاقات بين الاحتمالات الشرطية وغير الشرطية، معيارية بالمعنى الرياضي. لا تنتهك قاعدة بايز، خشية أن تزل إلى عدم الاتساق. في علم النفس، غالبًا ما تعتبر نظرية بايز معيارًا للتفكير (*Edwards, Lindman, & Savage, 1963*). *فكر بطريقة بايز، خشية أن تزل في اللاعقلانية* (*Dawes, 1988*). الفكرة التي يستنتجها علم النفس عند تطبيق قاعدة بايز فوق الشبهات على ما يبدو. يجب تحديد الاعتقاد – الذي يُعرَّف عمومًا بأنه الإحساس الذاتي لدى لشخص باحتمالية صحة

(44) يعتمد علم النفس الاجتماعي التجريبي في الأساس على الخداع وبالتالي على سذاجة المشاركين (المؤلفون).

(45) أي أنها أقرب للصواب.

تأكيد ما – بشكل كافٍ من خلال احتمالية صحة المعتقدات السابقة والأدلة – بطريقة مضاعفة. يمكن التعبير عن صحة الاعتقاد السابق كاحتمالية، نشير إليها بالرموز **p(B)**، ويتم التعبير عن صحة الدليل أو البيانات بنسبة احتمالية الأدلة التي تفترض أن الاعتقاد المعني صحيح، **p(D|B)**، مقسومًا على الاحتمال التراكمي للأدلة تحت جميع المعتقدات التي يمكن تصورها صحيحة أو غير صحيحة، **p(D)**. عندما لا يكون هناك سوى معتقدين متنافرين وشاملين («إما أن الكائنات الفضائية هبطت على الأرض أو لم تهبط»)، فإن الناتج النهائي يعتمد فقط على مجموع احتمالية الأدلة التي تفترض أن الاعتقاد صحيح زائد احتمالية الأدلة التي تفترض أن الاعتقاد خاطئ.

تعمل نظرية بايز والأحكام البشرية التي تترتب عليها بشكل جيد عندما تكون الأرقام على الطاولة، إما بوصفها احتمالات أو ترددات ***(Gigerenzer & Hoffrage, 1995)***. تفترض العقلانية الأساسية هنا أن القضاة البشر لا يُتوقع منهم أن يتنازعوا حول الأرقام. إنهم يحتاجون فقط إلى معرفة كيفية القسمة والضرب. على الرغم من أن نظريات بايز تمثِّل الذاتية، مثل ذاتية الاعتقاد في حالتنا هذه، إلا أنها تتطلب إجماعًا على ماهية البيانات. يتم التعبير عن الذاتية بالمصطلح **p(B)**؛ وقد تختلف من قاضٍ لآخر. أما الأدلة، أو البيانات، **D**، فهي موضوعية. وبالتالي، فإن المصطلح **p(D|B)** موضوعي. إن الافتراض بأن البشر يحترمون موضوعية **p(D|B)** يظهر تفاؤل عصر التنوير. ومع ذلك، تخضع معرفة البشر وإدراكهم للدوافع وللقيود المعرفية، لدرجة أن قيمة مثل، 0.05 للمصطلح **p(D|B)** تعني أشياء مختلفة عند أناس مختلفين[46] (انظر مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب).

---

(46) - **P** أو ل يقصد بها الاحتمالية (**probability**)، أو قيمة الاحتمال، وقد اتفق علماء الإحصاء في معظم مجالات البحث أن أعلى قيمة لها هي 5% أي 0.05، وتعني ببساطة أن احتمال أن تكون النتائج غير صحيحة يجب أن يكون أقل من 5%. عندما تكون قيمة **P** أقل من 0.05 تكون النتائج ذات دلالة إحصائية.

تتمثل المقاربة الثالثة في اتخاذ قرار نظري (*Swets, Dawes, & Monahan, 2000)*. بعد هيوم وبايز، تقابل باسكال ***(Hájek, 2003; Krueger, 2011b)***. هنا أيضًا، نجد عائلة من النماذج والتقنيات، لكن الفكرة الأساسية بسيطة. القرارات تشق الحقيقة إلى نصفين، بحيث يرقى قرار تأييد المعتقد **B** إلى نتيجة إيجابية حقيقية، أو «إصابة»، إذا كان هذا الاعتقاد صحيحًا. أما إذا كان هذا الاعتقاد غير صحيح، فإن النتيجة خطأ إيجابي كاذب. إذا كان القرار هو رفض **B**، لكن **B** معتقد صحيح، فإن النتيجة خطأ سلبي كاذب، أو «إخفاق». إذا تم رفض **B** وكان خطأ، فإن النتيجة «رفض صحيح». أحد الأهداف المعرفية البسيطة تعظيم الدقة إلى أقصى حد عن طريق تقليل النسبة الإجمالية للقرارات الخاطئة. ومع ذلك، إذا اختلفت القيم النسبية المخصصة للنتائج الأربع المحتملة، فيجب أن تختلف كذلك أن يختلف نزوعنا أو تحيزنا لاتخاذ قرار بقبول الاعتقاد. باتباع هذا المنطق، راهن باسكال على الإيمان بالله، معتبرًا أن عاقبة رفض إله موجود أسوأ من عاقبة الإيمان بإله غير موجود. كان باسكال ليبراليًّا بشأن الاعتقاد **belief-liberal**.

على النقيض من ذلك، فإن الاختبار التقليدي للأهمية محافظ بشأن الاعتقاد **belief-conservative** لأنه متحيز ضد الاعتقاد في غير الموجود. هنا، يشير المصطلح **p(D | B)** إلى قيمة ***p*** المرتبطة بإحصائيات الاختبار. فقط إذا كانت ***p* >** **.05**، يرفض الباحث فكرة العدم أو الصفرية[47]، ويستنتج مبدئيًا وجود تباين منهجي (تأثير!) **(Krueger et al., 2017)**. اختبار الأهمية الإحصائية هو طريقة الباحث للتحقق من السذاجة. هناك جدل حاد حول ما إذا كانت وسائل الحماية من التعرض للخداع بواسطة البيانات (أو الباحثين السذج أو المغرضين) كافية، مما يعزز الفكرة القائلة بأن معظم الناس (العاديين والأكاديميين على حد سواء) يميلون إلى الخوف من الاعتقاد في شيء غير موجود أكثر من عدم الاعتقاد في شيء موجود

(47) إذا تم رفض فرضية العدم أو الفرضية الصفرية يعني ذلك أن فرضية وجود تأثير أو علاقة إحصائية صحيحة، يحدث ذلك عندما تكون قيمة **P** أقل من 0.05. انظر الباب الخامس عشر (السذاجة العلمية).

(Ioannidis, 2014). ربما تكون هذه المخاوف بتلك القوة لأن الأدلة – التي يحصل عليها في الغالب من اختبار الأهمية الإحصائية – تشير إلى أن الناس يحملون مجموعة من المعتقدات أكبر بكثير مما ينبغي (انظر جوسيم وستيفينز وهونيكوت وأنجلين وفوكس، الفصل 15 من هذا الكتاب).

إن التيمة المشتركة في طرق الاستقراء هذه، سواء كانت على طريقة هيوم، أو بايز، أو نيمان وبيرسون (باستثناء باسكال نفسه)، هو أن نظرية المعرفة العادية ليبرالية أكثر مما ينبغي، وبالتالي تمهد الطريق للسذاجة. الأساليب الرسمية للاستقراء يجب أن تُعلم المراقب البشـري التمسك بالأدلة. وكان تأثير هذه الأساليب الرسمية على العمل العلمي أكبر من تأثيرها على التفكير اليومي. يبتعد التفكير العادي عن نظريات المعرفة الرسمية بطريقتين متناقضتين على ما يبدو. إحدى الطرق هي السذاجة البسيطة، وهي الاستعداد لتصديق الادعاء بدون تأمل. والطريقة الأخرى هي السذاجة الشرطية، وهي الميل إلى استيعاب الأدلة التي تؤيد المعتقدات الموجودة لدينا من قبل. لننظر الآن في كل نوع بدوره.

قوة الحافز المقترح

على نهج سبينوزا، اقترح جيلبرت Gilbert[48] (1991) أن فهم الادعاء وتصديقه هما الشـيء ذاته بدايةً. لفهم س، يجب علينا أولًا أن نعتقد في وجود س، ولو للحظة. يعي ذلك الطلاب الذين يكتبون على جدران المدرسة: «من يقرأ هذا فهو غبي»[49] (انظر شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). يتطلب الشك والتشكك ثم الرفض في النهاية جهدًا عقليًا وبالتالي وقتًا. يجب وضع س داخل شبكة ذهنية من المعطيات ذات الصلة، ويجب التحقق من تماسك هذه الشبكة. إذا

---

(48) يرى جيلبرت أن سبينوزا كان أحق من ديكارت، فالناس يؤمنون بالأفكار التي يفهمون، بنفس الطريقة والسرعة التي يؤمنون فيها بما يرونه واقعًا أمام أعينهم، أما رفض تلك الأفكار فهو عملية تالية معقدة ومجهدة.

(49) - في الأصل *Wer dies liest ist doof* بالألمانية، ثم بالإنجليزية (المراجع).

أدت إضافة س إلى شبكة المعتقدات إلى تقليل تماسك الشبكة، فقد يتم اعتبار س مرفوضًا. من الناحية النفسية، يرقى هذا الرفض إلى الحكم بأنه «غير صحيح» وليس «خطأ». نظرية جيلبرت ليست إحصائية، ولكنها نظرية إدراكية ومعرفية. إنه يتعامل مع السذاجة على أنها نتيجة لخلل في نظام العمليات العقلية، خلل لا يمكن إزالته إلا بعد دراسة متأنية للأدلة المخالفة.

مقاربة المعالجة المزدوجة لجيلبرت (1991) لا تمثل سوى جزء من النموذج العام لاتخاذ القرار النظري. نظرًا لأن مقاربته تركز على دور الإدراك في تحديد الأخطاء الإيجابية الكاذبة واستبعادها، فإنها تحجم دور التفكير الجيد في تحويل معتقدات إيجابية كاذبة إلى رفض صحيح. تبقى النتائج السلبية الكاذبة غير معروفة، وبالتالي فإن أي تقييم للدقة كعلاقة إحصائية بين الإيمان (مقابل عدم الإيمان) والحقيقة (الصواب مقابل خطأ) يبقى غير محدد. كانت نظرية جيلبرت في الاعتقاد (1991) مثالًا مبكرًا على نظرية المعالجة المزدوجة[50]، التي اجتاحت علم النفس منذ ذلك الوقت (انظر ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). أُعيد تفسير العديد من أشكال الاستدلال التي اقترحت في الأعمال الرائدة لكانيمان **Kahneman** وتفيرسكي **Tversky** بمصطلحات المعالجة المزدوجة أو الأنظمة المزدوجة (**Kahneman, 2011**؛ وانظر **Dawes, 1976**، للاطلاع على انشقاق مبكر). اقترح كانيمان، الذي قبل متأخرًا نظرية المعالجة المزدوجة، أن التفكير الحدسي السريع تفكير إدراكي بطبيعته، في حين أن التفكير البطيء المتأني يمثل ما يُعتبر عادةً تفكيرًا منطقيًّا. تقع الأخطاء واللاعقلانية بشكل عام عندما يولد النظام الحدسي استجابة خاطئة وعندما يفشل نظام التفكير المتأني في تصحيحها.

تزدهر السذاجة، عند النظر إليها بهذه الطريقة، حيث يسود التفكير الاستدلالي.

---

(50) في علم النفس تعني المعالجة المزدوجة أن الأفكار تنشأ نتيجة عمليتين مختلفتين. الأولى ضمنية (تلقائية أو أوتوماتيكية) غير واعية، والأخرى خارجية واعية ويستطيع المرء التحكم فيها.

إن الارتكاز هو تأثير المحفز الأولي على الحكم النهائي. وهو تأثير درامي، حيث إنه يمكن أن يحدث حتى عندما تكون المعلومة التي وقع الارتكاز عليها متطرفة أو حين تأتي بشكل عشوائي (*Frederick & Mochon, 2012; Tversky & Kahneman, 1974*). يمكن أن يستخدم المخادعون الارتكاز لحث المخدوعين على قبول معتقدات أكثر تطرفًا مما يودون قبوله أو يجب عليهم قبوله بدون ارتكاز. يعمل التفكير المتأني على التخفيف من تأثير الارتكاز، ولكن بشكل غير كافٍ (**Epley & Gilovich, 2006**؛ انظر دانِنج، الفصل 12 من هذا الكتاب). وقد تم توثيق التفكير التمثيلي بالقدر نفسه. يمكن أن يستحث المخادعون المعتقدات الخاطئة باستخدام الصور المثيرة، مما يؤدي إلى أحكام خاطئة إذا كانت هذه الصور تتعارض مع الاعتبارات الإحصائية. السحرة والدجالون مغرمون بإبهار الجماهير بالعروض التجريبية المرئية، التي يسعون من خلالها إلى تعطيل التفكير المتأني الذي يُعنى بالاتساق والاحتمالات. ما أسماه كانيمان وتفيرسكي (1982) بوهم المحاكاة وهو يستفيد من قوة القصة والسـرد. ينخدع البشـر بالقصص الشيقة، أي القصص التي يكون لها مسار درامي، وتكشف عن العلاقات السببية، وتحكي عن أفكار البشر ونواياهم (*Pennington & Hastie, 1993; Schank & Abelson, 1995*). يقدم الإدراك السردي العديد من الفوائد، وخاصة تعزيز الذاكرة (*Bartlett, 1932/1997*). لكن بالرغم من ذلك، يمكن للمخادعين استغلال الاستعداد البشـري للسـرد من خلال نسج قصص خادعة تفي بهذه المعايير لكنها زائفة بالكامل. يتلاشى الاعتقاد إذا اهتم المرء بالنظر.

وإذا كانت أشكال الاستدلال تهدد العقلانية وتعزز السذاجة، فإننا نبدأ في رؤية الارتباط بين الاثنين. يمكن التغلب على الاثنين بالتفكير المتأني والحذر، لكن ذلك لا يحدث غالبًا. وكما قال عاموس تفيرسكي ذات مرة في لقاء مع المختص بدراسة الإبداع فيكتور شاماس **Victor Shamas**: «الشيء الوحيد المهم هو ما يهيمن على عقلك – وليس ما بداخله» (**Shamas, 2018, p. 162**). التركيز هنا على حرف

الجر «على». كان تفيرسكي يلمح إلى هيمنة المحفز البارز *(قارن Dawes, 1988)*. تندرج العديد من أشكال الاستدلال للوصول إلى أحكام – باستثناء الاستدلال القصصي ربما – تحت هذه الخاصية المهمة. يكون الناس عرضة للسذاجة إذا فشلوا في تجاوز الحوافز الواضحة أمامهم مباشرة (**Posner, 1973**). وإذا لم يتم تصويبها فإن أحكامهم تظهر قصر النظر وعدم الجرأة *(Fiedler & Krueger, 2012)*. أنتج علم النفس الاجتماعي والمعرفي ثروة من الأدلة لمجموعة متنوعة من العمليات التي يمكن تصنيفها تحت هذا العنوان. على سبيل المثال لا الحصر؛ تصبح المحفزات أكثر بروزًا (وبالتالي سببًا في السذاجة) إذا كانت جديدة أو مفاجئة أو مألوفة (**Pennycook & Rand, 2017**)، أو إذا كانت صورتها حية نابضة في الخيال أو إذا فُصلت أسبابها بوضوح (Gregory, Cialdini, & Carpenter, 1982)، أو إذا فشل الناس في التساؤل بشأنها (الغفلة؛ **Langer, Blank, & Chanowitz, 1978**؛ انظر أيضًا **Forer, 1949**). من خلال عمليات التداعي المختلفة، تؤثر المحفزات البارزة على الأحكام والاستدلال بشكل كبير. تصبح المحفزات البارزة ذات أهمية عاطفية من خلال الارتباط الشرطي التقييمي[51] (Hütter, Sweldens, Stahl, Unkelbach, & Klauer, 2012) والتشخيص (أو التشخيص الزائف) لأبعاد أخرى من خلال الاحتمالات الإحصائية.

ما يجعل المحفز بارزًا ومحوريًا ليس بالضرورة مؤشرًا على الحقيقة، على الرغم من أنه قد تكون هناك علاقات احتمالية. إذا كان التصحيح مطلوبًا فكيف نحققه؟ هذه مشكلة لا تزال تنتظر حلًّا بارعًا. ولنأخذ على سبيل المثال تحيز الارتكاز. لم يقدم كانيمان وتفيرسكي ومن تأثروا بهم أي نموذج معياري لإعادة ضبط الأمور وتعديل الخطأ الناتج. يرى الخطأ الناجم عن استخدام هذا الاستدلال في الفرق الظاهر حتى بعد التعديل بين تقديرات من بدأوا بارتكاز عالٍ ومن بدأوا بارتكاز منخفض. حتى لو تم التقريب بين تلك التقديرات، فقد تبقى النتيجة غير دقيقة إلى حد كبير

(51) يعني تكوين سلوكيات أو تغييرها تجاه محفز ما نتيجة ارتباطه بمحفز آخر إيجابي أو سلبي، أي أن تقييمنا لذلك المحفز أصبح مشروطًا بالمحفز الآخر.

.(*Krueger, Freestone, & MacInnis, 2013*)

يسلط هذا القصور الضوء على عيب في مقاربة الأنظمة المزدوجة، ألا وهو عدم وجود إطار واضح للقرار النظري. هناك تجاهل داخلي في تلك النظرية للأخطاء السلبية الكاذبة ولا تتوفر معلومات عن الحالات التي من الممكن أن يكون أداء الناس فيها أفضل لو استخدموا الاستدلال القائم على الحدس (**Fiedler, Kutzner, & Krueger, 2012**). يعالج البحث في إطار الاستدلال السريع والاقتصادي[52] هذه المشكلة من خلال التخلي عن ثنائية الحدس زائد التصحيح (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011). يطرح هذا الإطار أسئلة حول الصلاحية البيئية للتفريق بين الظروف التي تعمل فيها الاستجابات الحدسية جيدًا والظروف التي لا تعمل فيها. من هذا المنظور، يمكن القول إنه لا توجد مشكلة عامة للسذاجة؛ وإنما، هناك استعداد للاعتقاد يتأثر بسياق الظروف المحيطة، ينتج عنه عواقب إيجابية أو سلبية اعتمادًا على توافق القدرات النفسية للشخص مع البنية البيئية أو عدم توافقها.

تترك كل من مقاربة الاستدلال والتحيز ومقاربة الاستدلال السريع والاقتصادي أسئلة مهمة بدون إجابة. في حين أن الأولى تفشل غالبًا في تقديم المشورة للناس حول المقدار الذي يجب أن يصححوا به استنتاجاتهم الحدسية عند اتخاذ القرار، فإن الأخيرة لا تقدم سوى القليل من المساعدة في كيفية اختيار أفضل استدلال في ظرف معين (Rieskamp & Otto, 2006). أمام الإنسان خياران عند إصدار الأحكام، وقد بدأ الاهتمام البحثي بهما مؤخرًا فقط. الخيار الأول هو اللجوء إلى العمليات التي تحفز الإبداع عندما لا تمنحنا النماذج الرسمية أية إجابات لكيفية تجاوز المحفز البؤري. بالانتقال إلى عقلية البحث عن زاد، يمكن للحكم أن يفتح شبكات مساعدة (Baror & Bar, 2016; Colzato, Ozturk, & Hommel, 2012). قد لا يكون هذا التكتيك كافيًا لاستعادة العقلانية، لكنه يمكن أن يساعد

(52) أي أنها تؤدي الغرض من أقرب طريق.

في تمهيد الطريق. للبحث العقلي عن الزاد القدرة على التخفيف من وقع الادعاءات التي قد تخدع الشخص أو تغييرها. الخيار الثاني هو اللجوء للجهل الاستراتيجي بشأن المعلومة، عندما يكون هناك سبب للاعتقاد بأن المعلومة ملوثة أو خادعة (Hertwig & Engel, 2016). **الإنسان الذي لا يعرف** ***Homo ignorans*** ليس بالضرورة **إنسان ساذج** ***Homo credulans***. صاغ أسخيلوس، وهو أعظم تراجيدي في التراث الغربي، قيمة عدم المعرفة (مثل عدم معرفة وقت وفاة المرء وظروف وفاته) في قالب درامي في مسرحية بروميثيوس **في الأغلال** ***Prometheus Bound***. ربما بالنسبة لنا نحن البشـر، يتفوق الأمل الأعمى على المعرفة المسبقة على الأقل في بعض الأحيان.

الافتراض الأساسي في نماذج تصحيح المعتقدات هو أن الشخص يجب أن يرغب في تصحيح التأثير المتحيز للحافز البؤري. في بعض الأحيان، لا يريد الناس ذلك. أوقات الضيق، وعدم اليقين، واليأس أرض خصبة لنمو المعتقدات والخرافات بدون تفكير (**Keinan, 2002**). تزيد شعبية الممارسات ذات المصداقية العلمية المشكوك فيها عندما يتم استنفاد الخيارات الأخرى (مثل الطب التجانسي **homeopathy**، والتغطيس، واستخدام التعويذات والرقى.) يستخدم من يمارسون تلك الخرافات ومن يلجؤون لهم على حد سواء الاستدلال بأنه «لا يمكن أن يضر»، ثم يصدِّرون عبء إثبات الدليل إلى المتشككين (**Vyse, 1997/2014**). يخدع هؤلاء أنفسهم ويعرضون أنفسهم للسذاجة الذاتية، فيجمعون أدلة إيجابية كافية لإقناع أنفسهم بأن هذه الممارسات فعالة (**Hyman, 1981**). ويركزون على الصدف التي تجمع الحافز البؤري («الممارسة في هذه الحالة») والنتيجة المرجوة («النجاح»)، والصدف الزائفة (***Fiedler et al., 2009***؛ *وانظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب*) والروابط الوهمية (**Dawes, 1989**) على العقل الطائش. يتحول خداع الذات إلى حالة من التعزيز الذاتي والثقة المفرطة (***Heck & Krueger, 2015; Moore & Healy, 2008***؛ *وانظر أيضًا دانتج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ ماكراي وأوليفر وفالين وجولوبيكيس، الفصل 11 من هذا الكتاب*).

من منظورٍ بايزيٍّ، تُظهر سطوة المحفز البؤري على المعتقد اليوم ***du jour*** قوة المعلومات التشخيصية أو التشخيصية الزائفة على الأحكام، ما يؤدي إلى إهمال الاعتقاد السابق وإلحاق الضرر به. أكد كل من تفيرسكي وكانيمان (1974) أن التركيز البؤري قوي جدًّا لدرجة أنه لا يمكن فهمه على أنه نوع من التفكير البايزي المنحرف، ولكنه شيء مختلف تمامًا. البشر مكفوفون تمامًا، أو على الأقل قصار النظر في بعض أحكامهم (انظر فيدلر، الفصل 8 من هذا الكتاب). لكنَّ إغلاق الموضوع عند فكرة أن الحل هو التفكير العقلاني سيكون في حد ذاته مثالًا على البؤرية. فلا يزال هناك المزيد.

تغفل فكرة السذاجة باعتبارها معركة خاسرة ضد المحفز البؤري نقطة نفسية مهمة. لا يكمن الأمر في أن الناس يصدقون كل شيء وأي شيء في أي وقت. فالسذاجة قد تكون شرطية إلى حد كبير. يصنف بعض الناس الادعاءات إلى معقولة وأخرى غير معقولة بداهةً. كما يحدث في حالة نظريات المؤامرة الشائعة. هناك عدد من الطرق التي يمكن من خلالها تطوير مثل هذه النظريات وإدامتها (انظر دوجلاس وسوتون وسيتشوكا، الفصل 4 من هذا الكتاب). أبسط استدلال في هذه الحالة هو أن يقسِّم من يؤمن بنظريات المؤامرة الادعاءات إلى فئتين: تقليدية وهدامة. قد يصدق من يطبق هذا التمييز أي ادعاء يندرج في الفئة الثانية ويرفض البقية. بغض النظر عن نظرية المعرفة والأدلة والحقيقة بجملتها، فإن هذا التكتيك يمكن أن ينتج فوائد تحفيزية. قد يشعر المؤمنون بأنهم «على اطلاع ببواطن الأمور»، وأن لديهم مزايا لا يملكها غيرهم، وأنهم ضمن صفوة تمكنت من معرفة ما خلف الحجب (Krueger, 2010). قد يؤدي قبول كل الادعاءات الخارقة عن اقتناع إلى تناقضات بشعة. بهذه الإستراتيجية، ستُعتبر تقارير الهبوط على القمر مزيفة، في حين أن الادعاءات بوصول كائنات فضائية أُحضرت إلى الأرض على متن مركبة أبوللو 20 (عشرون!) تبدو صحيحة (انظر أيضًا مايرز، الفصل الخامس من هذا الكتاب).

وبشكل أكثر إثارة، إن الشخص الذي يفكر بهذه الطريقة المتناقضة قد يدعي أن التغير المناخي خدعة، بينما يعتقد أن الحكومة تتلاعب بالطقس لإخضاع المواطنين *(Lewandowsky, Oberauer, & Gignac, 2013)*. القاسم المشترك هو فكرة أن الحكومة ووسائل الإعلام التقليدية تكذب بطبيعتها *(Pennycook, Cannon, & Rand, 2017)*. ومن المفارقات أن أصحاب النظريات من هذا النوع قد يطورون صورة ذاتية لا تعرف السذاجة فيها طريقًا إليهم. إنهم يؤمنون بأن الناس العاديين هم من يعيشون وراء حجاب الجهل والخداع بسبب سذاجتهم. مرة أخرى، تستجدي السذاجة تعزيز الذات. قد لا يرى من يؤمن بالمؤامرة أية غضاضة في الاعتقاد بأن الحكومة تمارس التلاعب بالعقول، أما عقله هو أو عقلها فهو أكبر من أن يتم التلاعب به *(فان بروبجين، الفصل 17 من هذا الكتاب)*.

أحد الأشكال المتطرفة من السذاجة الشرطية هو «الإيهام **gaslighting**»، والذي يصل مداه في حالة الإيهام الذاتي. أن توهم شخصًا يعني أن تصر على خطأ باقتناع بحيث يبدأ الضحية في الشك في قواه العقلية (**Abramson, 2014**). بعض مزاعم المعجزات قد تتطلب إيهامًا (مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). قد يدعي متصل ما بجرأة كبيرة أن نيلسون مانديلا مات في السجن حتى يبدأ بعض المستمعين في اعتبار أن ذلك احتمال ممكن، حتى لو كان ذلك في عالم موازٍ (**Krueger, 2016**). رفع ترتليان أحد آباء الكنيسة الإيهام إلى مكانة المبدأ في الاعتقاد الديني عندما أعلن «أنا أؤمن أنه حق لأنه غير معقول»[53] (**Bühler, 2008**) يمكن ملاحظة أشكال مختلفة من الإيهام في المشهد السياسي يوميًا تقريبًا «كان الحشد في التجمع المناصر لي هو الأكبر على الإطلاق!».

هناك تكتيك أكثر تعقيدًا يقول بوجود نظام أعلى أو منطق أعمق للأشياء، لا يقدره سوى القليل ممن استنارت بصائرهم. في الدوائر الباطنية، فإن الكليشيهات مثل «الكون لا يرتكب أخطاء»، أو أن هناك «توازن كوني» للأشياء، أو أن «كل

---

(53) - في الأصل ***credo quia absurdum***، باللاتينية، ثم بالإنجليزية (المراجع).

شيء يحدث لسبب ما» لها من القوة العظيمة ما يكفي لإبهار العقل وملئه بالهراء (Ayer, 1936). وبدلًا من وضع شـروط لتفنيد ادعاء ما، فإن هذا الاستدلال «يحرر» المرء من مثل هذه الشروط إذا تم اقتراحها. تأمل حالة روبرت بيتز، وهو محاضر تنمية ذاتية ومنتج. في ورشة عمل حضرها يواكيم آي كرويجر، أكد السيد بيتز أن المرض طريقة الكون للحفاظ على الاتزان (Krueger, 2008). ترك بيتز إجابة سؤال ما إذا كانت سوء السلوك يؤدي حتمًا إلى المرض مفتوحة، وادعى أن المرض دائمًا ما يكون سببه سوء السلوك. وطريقة الكون في إخبارنا أن الأمور تسير على ذلك النحو هي بجعل المرض من جنس الإثم. بهذا المنطق، فإن مرض الشلل الرعاش هو كشف وعقاب للشخص المصاب على رغبته السابقة في السيطرة. عندما سألته امرأة من الجمهور بماذا يفسـر العيوب الخلقية، أجاب بيتز بالحجة الوحيدة الباقية في جعبته: سوء سلوك الطفل في حياة أخرى سابقة. عندما سأله كرويجر كيف يعرف أن الأمور تسير بهذه الطريقة، وضع بيتز يده على صدره وأعلن أنه يعرف ذلك في قلبه. انفصل الإيمان عن الواقع. لم تطرح تحديات أخرى.

يحمل السيد بيتز درجة الماجستير في التسويق، أما البروفيسور جاستن باريت فقد أسهم في الدراسات التجريبية عن النمو الإدراكي عند الأطفال، وعلى وجه الخصوص نشأة الإيمان بالله (Barrett, 2012). ومع ذلك، يضع باريت الإيمان قبل العقل (Krueger, 2011a, 2012a). يصوغ دليله على وجود الله على النحو التالي: «إذا كان الله موجودًا، فقد نفترض أنه خلق الإنسان بطريقة تجعل لدى الإنسان الاستعداد للإيمان بالله. فإذا آمنتُ الآن بالله، فإنني أستنتج أن الله موجود». وهذه حالة من حالات مغالطة الاستدلال العكسـي (Krueger, 2017). هنا تستخدم حجة باريت استنتاجها دليلًا على صحتها.

السذاجة، في هذا العالم، تحقق الاكتفاء الذاتي. يوفر انعدام المنطق واللاعقلانية أدوات نفسية متعددة، لكن السياق الأكبر سياق اجتماعي. تبقى المعتقدات الزائفة والهدامة على قيد الحياة ولو جزئيًا عندما يكون الجمهور، حتى لو كان مستنيرًا،

مهذبًا أكثر من اللازم. من الصعب عمومًا تحدي الأفكار السيئة، خاصة على الملأ (Asch, 1956; Krueger & Massey, 2009). الامتثال والإذعان قوتان قويتان، تطورتا في الأصل لدعم التماسك الاجتماعي والسلام. ومواجهة الأكاذيب والخداع والأفكار السيئة والحزم في تلك المواجهة تتطلب مهارة وقوة ذهنية (انظر **von Horváth, 1937/2015**، للاطلاع على معالجة أدبية لهذه القضية). يعرف المخادعون المحترفون قيمة ما سيربحون لو أفلتوا، وهو كثير. إحدى الآليات الفعالة بشكل خاص اللعب على عاطفة الجمهور من خلال ربط الادعاءات (الزائفة) بالقيم الأساسية لتلك الجماعة. تثير القيم الأساسية مشاعر الناس مثلما تفعل المقدسات (**Tetlock, 2003**)، ويعد التشكيك فيها انتهاكًا صارخًا للأعراف الاجتماعية. في جو يكون فيه التودد للقيم القبلية أو الهوية الجماعية الأسطورية أو الموضوعات الأخرى التي تقسم انتماءات الناس أمرًا شائعًا، فإن الإذعان اللطيف هو خادم الدعاية المطيع، ولذلك كله عواقبه الوخيمة على المجتمع البشري الأكبر (**Bernays, 1928**). في مواجهة الادعاءات الكاذبة والاستغلال، المقاومة مطلوبة، وليس الإذعان.

وكمثال على الاخفاق الشخصي في هذا الصدد، تأمل زيارة أخرى لمشهد المؤامرة (**Krueger, 2015a, 2015b**). في هذه المرة، حضر يواكيم آي كروجر «مؤتمرًا لعلماء» روس الذي كان شعاره «بعقل واعٍ نحو المستقبل». طرح أحد المتحدثين، البروفيسور سيرج سال **Sergej Sall**، سؤالًا عن المستفيد من العداء بين العالمين الغربي والإسلامي. قد تكون الإجابة واضحة عند أصحاب العقول المهيأة بشكل كافٍ، لكن البروفيسور سال قرر، للتأكيد، الإسهام بإضافة كانت أشبه بنبوءة خرجت لتوها من صندوق الاستدلال والتحيز. الحقائق المخفية تكشف عن نفسها في الإشارات السطحية. وعليه، تقدم سال بادعاء – بدون تفسير – أن كلمة داعش في الانجليزية «**ISIS**» اختصار «جهاز المخابرات الإسرائيلية السرية **Israel Secret Intelligence Service**». قد يتساءل العقل الباحث والعقلاني لماذا، إذا

كان هذا الجهاز سريًّا للغاية، لماذا يترك مثل هذا التلميح الواضح؟ لم يكن هناك اعتراض من الجمهور (ومن بينهم كرويجر)، فقط تصفيق مهذب من الحاضرين (ليس من بينهم كرويجر).

فحص الأدلة

تعبير «فحص الأدلة **Evidence checked**» هو تورية تحمل معنيين. عندما تُعرض عليهم ادعاءات جامحة، يمكن للناس فحص الأدلة ذات الصلة لترتيب معتقداتهم، أو يمكنهم «فحص» الأدلة كما يفحصون (أي، يقاومون **resist**) تقدم العدو. في أحد قطبي هذه السلسلة المتصلة، يتطلب التفكير التنويري الخالص القبول والتقييم المنصف لجميع الأدلة ذات الصلة، وتحديثًا على مستوى المبادئ الأساسية لمعتقدات الفرد، ربما على نهج بايز. في القطب الآخر، هناك إهمال صريح أو رفض للأدلة، كما هو موضح في القسم السابق. يقع معظم علم النفس البشري في منطقة الوسط حيث يتم قبول الأدلة، لكن بشكل انتقائي.

بدءًا من نظرية فيستنجر **Festinger** (1957) عن التنافر المعرفي **cognitive dissonance**، كانت الانتقائية الإستراتيجية للعقل الاجتماعي حاضرة بقوة في الأبحاث حول المواقف وتغيير المواقف وتكوين الأحكام واتخاذ القرارات بشكل عام (كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ **Fischer, 2011; Frey, 1986**). ما إذا كانت هذه الانتقائية في اختيار المعلومات (**Fiedler & Juslin, 2006**؛ فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب) واستيعابها المتحيز بدافع أم أنها سمة أصيلة في العملية المعرفية ليس ما يشغلنا هنا. لكننا نلاحظ أن المعالجة الانتقائية توفر مجموعة من الآليات تعزز ذاتها ولديها القدرة على تقييد المعتقدات الخاطئة الناشئة عن المحفزات البؤرية. بعبارة أخرى، تؤدي المعالجة الانتقائية إلى تفاقم السذاجة (مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب).

تاريخيًا، كان علم النفس الاجتماعي مهتمًا بتأثير التواصل الفردي (الذين يحتمل

عدم صدقه) (**Cialdini, 2016**) أو تأثير الدعاية المنظمة (Lewandowsky, Stritzke, Freund, Oberauer, & Krueger, 2013). في عالم اليوم الرقمي، تلعب وسائل التواصل الاجتماعي دورًا كبيرًا في تشكيل المعتقدات حول أي موضوع تقريبًا. هنا، تلتقي الخيارات المتحيزة للفرد وخوارزميات المنصات الاجتماعية المفصلة لأغراض مخصوصة في الاختيار الانتقائي للغاية للأخبار والقصص (Bakshy, Messing, & Adamic, 2015). يجد المستخدمون أنفسهم في «غرف الصدى **echo chambers**» و «فقاعات الترشيح- **filter bubbles**»[54] التي تضخم المعتقدات الأولية بدلًا من اختبارها أو تعديلها. ينقل النقص في الوعي بهذا الانحراف، إلى جانب الافتقار إلى الإرادة أو القدرة على تصحيحه، المخاوف بشأن السذاجة إلى مستوىً أعلى (Knobloch-Westerwick, Mothes, & Polavin, 2017).

أصبحت القابلية للتعرض «للأخبار الزائفة» وجه السذاجة في مرحلة ما بعد الحداثة بامتياز. تُعرف الأخبار الزائفة بأنها أخبار «مزيفة عن قصد ويمكن التحقق من زيفها» (**Allcott & Gentzkow, 2017, p. 4**)، وأنها «تتعارض مع أفضل الأدلة المتاحة» (Flynn, Nyhan, & Reifler, 2017, p. 2)، مصطلح الأخبار الزائفة أشاعه سياسيون لا يمكن القول إن سجلاتهم في مجال الحقيقة موضع شك. بسبب انتشارها الطاغي ومقاومتها للتصحيح، تعيق الأخبار الزائفة آليات الديمقراطية (Pennycook et al., 2017). تلوث الأخبار الزائفة النقاش العام حول الاقتصاد والسياسة الخارجية (Kull, Ramsay, & Lewis, 2003) وتقنين السلاح (Aronow & Miller, 2016) وتغير المناخ (McCright & Dunlap, 2011) والتطعيم (Freed, Clark, Butchart, Singer, & Davis, 2010) والأغذية المعدلة وراثيًا (Gaskell et al., 2004). في الوقت الذي يُصنف فيه أي شيء يتم

(54) حالة من العزلة الفكرية تحدث نتيجة استخدام محركات البحث ومواقع التواصل خوارزميات تعرض نتائج تتفق مع ميول الشخص ووجهات نظره، فينعزل داخل فقاعته عن المعلومات والآراء المخالفة.

تقديمه أو استعراضه على الإنترنت على أنه «معلومات»، فإن القيود النفسية على قدرة الشخص أو استعداده لتصحيح المعتقدات الخاطئة ليست هي الشاغل الوحيد أو حتى الشاغل الرئيسي. حتى العقل المتعلم والراغب في التصحيح يمكن أن ينخدع بسهولة لأنه لا يعرف أي العناصر تتطلب التصحيح أو الاستبعاد. «الهراء **Bullshit**» بالمصطلح التقني لهاري فرانكفورت **Harry Frankfurt** (2005)، شيء يصعب اكتشافه بقدر صعوبة تصحيحه. المجتمع المعاصر مدعو إلى إيجاد طرق جديدة لإنشاء على مؤسسات موثوقة لنشر معلومات صحيحة قائمة على الدليل تهدف للصالح العام والحفاظ عليها.

السذاجة بدون مخادِع: حالة الثقة غير العقلانية

من الصعب أن نتخيل السذاجة بدون شخص يخادع. تصور أسطورة الخلق العبرية هناك حية مخادعة تتغذى على غرور الإنسان، وبالتالي تقدم السذاجة على أنها جزء من الخطيئة الأولى. لكننا رأينا أمثلة على خداع الذات (انظر أيضًا دانِنج، الفصل 12 من هذا الكتاب)، وقد وضحنا أن الإدانة الشاملة لقابلية الإنسان للتأثير الاجتماعي ليست هي الحل. يحتاج البشر إلى الاعتماد على شهادة الآخرين إلى حد ما؛ لذلك فالسخرية الزائدة من السذاجة ليست فعالة (Gaertig & Simmons, 2018)، ولا أن الحال هي أن المتهكمين بشكل عام أكثر ذكاء من غيرهم (Stavrova & Ehlebracht, 2018). مثلها مثل السذاجة بشكل عام، تعد الثقة المتبادلة بين الأفراد معضلةً. بدون ثقة، الحياة بائسة؛ مع الثقة المفرطة، قد تقع كوارث (Krueger & Evans, 2013). يزدهر البشر كمجموعة إذا وثقوا ببعضهم البعض (Johnson & Mislin, 2011)، لكن من يتم الوثوق بهم يكون لديهم حافز للخيانة، خاصة إذا كان التفاعل قصير الأجل.

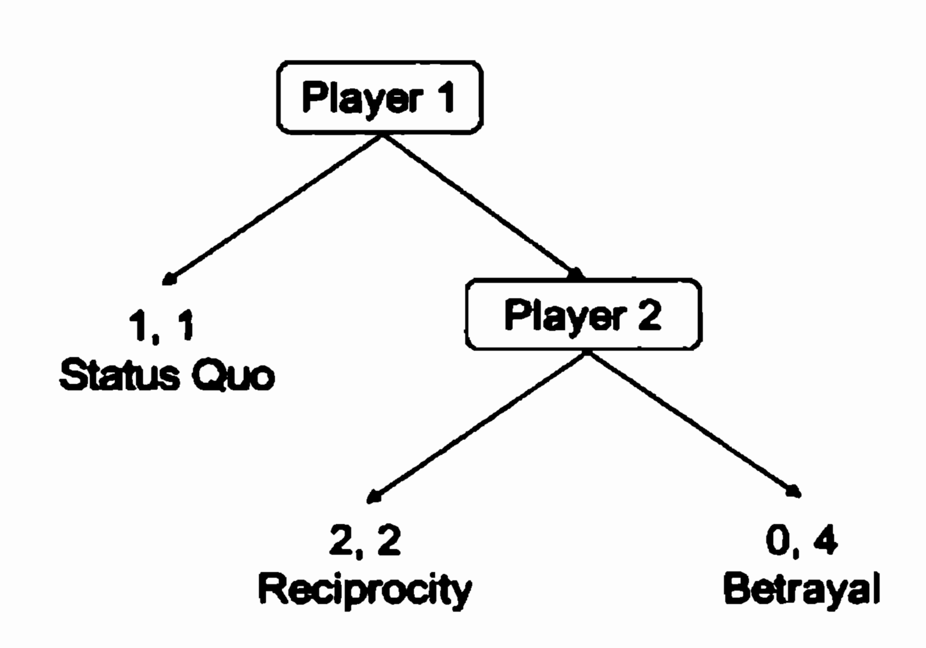
في تجربة لعبة الثقة، تظهر مشكلة السذاجة في صورة نقص خبرة **naivité** (Evans & Krueger, 2009). اللعبة لا تتطلب وجود شخص مخادع. يقرر اللاعبون ما إذا كانوا يرغبون في تحويل أموال إلى شخص آخر، مع العلم أن

التحويل يخلق قيمة (عادةً، يتم مضاعفة المبلغ المحول ثلاث مرات)، وأن الشخص المحول إليه قد لا يكافئهم ويقرر الاحتفاظ بكل الأموال (انظر الشكل 6-2 للاطلاع على الشكل الشامل للعبة). إذا كانت مشكلة السذاجة هي أن الناس يؤمنون أكثر مما ينبغي، فإن مشكلة عدم الخبرة أن الناس يثقون أكثر مما ينبغي. تؤكد نظرية اللعب التقليدية أن الإقدام على أي شكل من أشكال الثقة عمل غير منطقي لأن محل الثقة ليس لديه حافز حقيقي (أي مادي) لرد الجميل. ومع ذلك، فإن هذا الفهم للاختيار العقلاني مقيد للغاية. نقطة التعادل معيار أكثر واقعية. إذا استثمر الناس أكثر مما يعود عليهم، فإن ثقتهم تبدو مبالغة.

رأى البعض أن الثقة تضخمت لأن الناس ينظرون إليها ويطبقونها على أنها ضرورة للتعاون (Dunning, Anderson, Schlösser, Ehlebracht, & Fetchenhauer, 2014; Rand, 2016). إنهم يعتقدون أن هذا هو الشيء الصحيح اجتماعيًا الذي يجب فعله، ويدفعون ثمن ذلك في صورة العوائد التي خسروها (Krueger, Massey, & DiDonato, 2008). من وجهة النظر هذه، الثقة معيار اجتماعي، على قدم المساواة مع قاعدة المعاملة بالمثل (**Gouldner, 1960**). هذه الفرضية صالحة جزئيًا فقط. الناس على استعداد لمعاقبة من لا يبادلونهم الثقة، لكنهم يرفضون معاقبة من لا يعطونهم ثقتهم أولًا (Bicchieri, Xiao, & Muldoon, 2011). من غير المعقول حقًا أن يأمر الآباء والقساوسة أتباعهم بالثقة العمياء. إنهم يسعون بدلًا من ذلك إلى غرس الوعي بأن الثقة معضلة لا يمكن تخفيف آثارها إلا من خلال معرفة بمن نثق ومتى نثق. لا يُنظر إلى من يتمتعون بهذا النوع من القدرة على التمييز على أنهم أكفاء فحسب، بل على أنهم أخلاقيون أيضًا (Evans & van de Calseyde, 2018).

معضلة الثقة صعبة، إلا أن الناس قد حققوا بعض النجاح في حلها (Evans & Krueger, 2016). إن الناس، بالرغم حساسيتهم تجاه مكاسبهم وخسائرهم المحتملة، لا يهتمون كثيرًا بحوافز الشخص الآخر (محل الثقة). تتنبأ هذه الحوافز

جيدًا بالثقة السلوكية، لكن من يثقون – أو لا يثقون – يتجاهلون هذا المصدر من مصادر المعلومات. ونتيجة لذلك، فإن قراراتهم ليست معيارية بدرجة كافية. كلاهما، الثقة المفرطة وانعدام الثقة المفرط، ينبغي التخفيف منه (Evans & Krueger, 2017). لا يتأثر الناس فقط بمكاسبهم المحتملة كمحفزات بؤرية (Evans & Krueger, 2011)، بل يعتمدون أيضًا بشكل كبير على الجاذبية الجسدية للآخرين عند اتخاذ قرار بشأن الثقة فيهم (Bonnefon, Hopfensitz, & De Neys, 2013; Olivola, Funk, & Todorov, 2014). بدلًا من أن تكون الثقة وضعًا عامًا ثابتًا، فإنها تعتمد على الإشارات التي نتلقاها من سلوكيات الآخرين؛ وبعض الإشارات سيئة. لكن الناس يتعلمون. تنضج قرارات الثقة أثناء الطفولة (Evans, Athenstaedt, & Krueger, 2013) وترتبط بالذكاء والتفكير العقلاني المتأني (Corgnet, Espín, Hernán-González, Kujal, & Rassenti, 2016).



الشكل 6-2 لعبة الثقة في شكلها الأشمل. الأرقام الأعلى تعني عائدًا أكبر. في هذه النسخة من اللعبة يضاعف الباحثون المبالغ الممنوحة للاعبين أربع مرات في حالة الثقة.

لقد استعرضنا عناصر ما يمكن أن يصبح نظرية ذات مصداقية للسذاجة دون أن نطور مثل هذه النظرية بشكل كامل. إن التحديات التي تواجه مثل هذا المسعى كبيرة. لكي تكون فريدة من نوعها، يجب أن تتعامل النظرية ذات المصداقية مع السذاجة بصفتها ظاهرةً نفسيةً لا يمكن اختزالها في المبادئ العامة للتعلم والإقناع وتغير المعتقدات. يجب أن تضمن مثل هذه النظرية أن استخدام مصطلح السذاجة لن يكون حكميًا أو أخلاقيًا أو خاضعًا لتحيز النتيجة[55] (Baron & Hershey, 1988; Heck & Krueger, 2016). ونحن نسلم بأن الطريقة المثمرة لبناء نظرية للسذاجة تكون في سياق المنظور الأوسع للمنطق الاستقرائي (سواء كانت مقاربات هيوم أو بايز أو باسكال، وكذلك مقاربة المعالجة المزدوجة). التحدي النظري الآخر هو تضمين الحالات الخاصة من السذاجة الذاتية أو السذاجة في غياب التواصل. استعرضنا أيضًا ظاهرة الثقة غير العقلانية لاستكشاف المنطقة الحدودية بين السذاجة الحقة ومفهوم آخر متصل بها ومتداخل معها.

(55) أحد التحيزات المعرفية وفيه يتم تفضيل نتيجة معينة لأنها تتفق مع نتائج سابقة، دون الأخذ في الاعتبار الظروف المختلفة التي أدت لتلك النتائج السابقة.

المصادر

Abramson, K. (2014). Turning up the lights on gaslighting. *Philosophical Perspectives, 28*, 1–30. doi:10.1111/phpe.12046

Aischylos. (2014). *Prometheus bound* (J. Agee, Trans.). New York, NY: New York Review of Books Classics.

Allcott, H., & Gentzkow, M. (2017). Social media and fake news in the 2016 election. *NBER Working Paper Series, Working Paper 23089*.

Aronow, P. M., & Miller, B. T. (2016). Policy misperceptions and support for gun control legislation. *Lancet, 387*(10015), 223. https://doi.org/10.1016/S0140-6736(16)00042-8

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monograph, 70*(9), 1–70.

Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York, NY: Basic Books.

Ayer, A. J. (1936). *Language, truth & logic*. London: Gollancz.

Bakshy, E., Messing, S., & Adamic, L. A. (2015). Political science. Exposure to ideologically diverse news and opinion on Facebook. *Science, 348*(6239), 1130–1132. https://doi.org/10.1126/science.aaa1160

Baron, J. (2012). Where do nonutilitarian moral rules come from? In J. I. Krueger (Ed.), *Social judgment and decision making* (pp. 261–278). New York, NY: Psychology Press.

Baron, J., & Hershey, J. C. (1988). Outcome bias in decision evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 569–579. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.54.4.569

Baror, S., & Bar, M. (2016). Associative activation and its relation to exploration and exploitation in the brain. *Psychological Science, 27*, 776–789. doi: 10.1177/0956797616634487

Barrett, J. L. (2012). *Born believers: The science of children's religious belief.* New York, NY: Free Press.

Bartels, L. M. (2002). Beyond the running tally: Partisan bias in political perceptions. *Political Behavior, 24,* 117–150.

Bartlett, F. C. (1932/1997). *Remembering: A study in experimental and social psychology.* Cambridge: Cambridge University Press.

Bernays, E. L. (1928). *Propaganda.* New York, NY: Liveright.

Bicchieri, C., Xiao, E., & Muldoon, R. (2011). Trustworthiness is a social norm, but trusting is not. *Politics, Philosophy & Economics, 10,* 170–187. https://doi.org/10.1177/1470594X10387260

Binmore, K. (2007). *Game theory: A very short introduction.* Oxford: Oxford University Press.

Bonnefon, J.-F., Hopfensitz, A., & De Neys, W. (2013). The modular nature of trust-worthiness detection. *Journal of Experimental Psychology: General, 142,* 143–150. http://dx.doi.org/10.1037/a0028930

Bühler, P. (2008). Tertullian: The teacher of the credo quia absurdum. In J. Stewart (Ed.), *Kierkegaard research: Sources, reception and resources, Vol. 4: Kierkegaard and the patristic and medieval traditions* (pp. 131–138). Aldershot, UK: Ashgate.

Church, R. M. (1963). The varied effects of punishment on behavior. *Psychological Review, 70,* 369–402. http://dx.doi.org/10.1037/h0046499

Cialdini, R. (2016). *Pre-suasion: A revolutionary way to influence and persuade.* New York, NY: Simon & Schuster.

Colzato, L. S., Ozturk, A., & Hommel, B. (2012). Meditate to create: The impact of focused-attention and open-monitoring training on convergent and divergent thinking. *Frontiers in Psychology, 3,* 116. doi: 10.3389/fpsyg.2012.00116

Corgnet, B., Espín, A. M., Hernán-González, R., Kujal, P., & Rassenti, S. (2016). To trust or not to trust: Cognitive reflection in trust games. *Journal of Behavioral and Experimental Economics, 64,* 20–27. https://doi.org/10.1016/j.socec.2015.09.008

Dawes, R. M. (1976). Shallow psychology. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 3–12). Oxford: Lawrence Erlbaum.

Dawes, R. M. (1988). *Rational choice in an uncertain world.* San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.

Dawes, R. M. (1989). Experience and validity of clinical judgment: The illusory correlation. *Behavioral Sciences & The Law, 7,* 457—467. doi: 10.1002/bsl.2370070404

Ditto, P. H., Scepansky, J. A., Munro, G. D., Apanovitch, A. M., & Lockhart, L. K. (1998). Motivated sensitivity to preference-inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 53–69. https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.1.53

Dunning, D., Anderson, J. E., Schlösser, T., Ehlebracht, D., & Fetchenhauer, D. (2014). Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward. *Journal of Personality and Social Psychology, 107,* 122–141.

Edwards, W., Lindman, H., & Savage, L. J. (1963). Bayesian statistical inference for psychological research. *Psychological Review, 70,* 193–242. http://dx.doi.org/10.1037/h0044139

Epley, N., & Gilovich, T. (2006). The anchoring-and-adjustment heuristic: Why the adjustments are insufficient. *Psychological Science, 17,* 311–318. https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01704.x

Evans, A. M., Athenstaedt, U., & Krueger, J. I. (2013). The development of trust and altruism during childhood. *Journal of Economic Psychology, 36,* 82–95. doi.org/10.1016/j.joep.2013.02.010

Evans, A. M., & Krueger, J. I. (2009). The psychology (and economics) of trust. *Social and Personality Psychology Compass: Intrapersonal Processes, 3,* 1003–1017. doi:10.1111/j.1751-9004.2009.00232.x

Evans, A. M., & Krueger, J. I. (2011). Elements of trust: Risk taking and expectation of reciprocity. *Journal of Experimental Social Psychology, 47,* 171–177. doi:10.1016/j.jesp.2010.08.007

Evans, A. M., & Krueger, J. I. (2016). Bounded prospection in dilemmas of trust and reciprocity. *Review of General Psychology, 20,* 17–28. doi.org/10.1037/gpr0000063

Evans, A. M., & Krueger, J. K. (2017). Ambiguity and expectation-neglect in dilemmas of trust. *Judgment & Decision Making, 12,* 584–595. http://journal.sjdm.org/17/17131/jdm17131.pdf.

Evans, A. M., & van de Calseyde, P. F. M. (2018). The reputational consequences of generalized trust. *Personality and Social Psychology Bulletin, 44,* 492–507. doi: 10.1177/0146167217742886

Evans, J. St. B. T., & Stanovich, K. E. (2013). Dual-process theories of higher cognition: Advancing the debate. *Perspectives in Psychological Science, 8,* 223–241. https://doi.org/10.1177/1745691612460685118 *Joachim I. Krueger et al.*

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Evanston, IL: Row Peterson.

Fiedler, K., Freytag, P., & Meiser, T. (2009). Pseudocontingencies: An integrative account of an intriguing cognitive illusion. *Psychological Review, 116,* 187–206.

Fiedler, K., & Juslin, P. (2006). *Information sampling and adaptive cognition.* New York, NY: Cambridge University Press.

Fiedler, K., & Krueger, J. I. (2012). More than an artifact: Regression as a theoretical construct. In J. I. Krueger (Ed.), *Social judgment and decision-making* (pp. 171–189). New York, NY: Psychology Press.

Fiedler, K., Kutzner, F., & Krueger, J. I. (2012). The long way from α-control to validity proper: Problems with a short-sighted false-positive debate. *Perspectives on Psychological Science, 7,* 661–669. doi: 10.1177/1745691612462587

Fischer, P. (2011). Selective exposure, decision uncertainty, and cognitive economy: A new theoretical perspective on confirmatory information search. *Social and Personality Psychology Compass, 5,* 751–762. https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00386.x

Flynn, D. J., Nyhan, B., & Reifler, J. (2017). The nature and origins of misperceptions: Understanding false and unsupported beliefs about politics. *Political Psychology, 38,* 127–150.

Forer, B. R. (1949). The fallacy of personal validation: A class-room demonstration of gullibility. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 44,* 118–123.

Frankfurt, H. G. (2005). *On bullshit.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Frederick, S. W., & Mochon, D. (2012). A scale distortion theory of anchoring. *Journal of Experimental Psychology: General, 141,* 124–133. doi: 10.1037/a0024006

Freed, G. L., Clark, S. J., Butchart, A. T., Singer, D. C., & Davis, M. M. (2010). Parental vaccine safety concerns in 2009. *Pediatrics, 125,* 654–659. https://doi.org/10.1542/peds.2009-1962

Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 41–80). New York, NY: Academic, Press.

Gaertig, C., & Simmons, J. P. (2018). Do people inherently dislike uncertain advice? *Psychological Science, 29,* 504–520. doi: 10.1177/0956797617739369

Gaskell, G., Allum, N., Wagner, W., Kronberger, N., Torgersen, H., Hampel, J., & Bardes, J. (2004). GM foods and the misperception of risk perception. *Risk Analysis: An Official Publication of the Society for Risk Analysis, 24,* 185–194. https://doi.org/10.1111/j.0272-4332.2004.00421.x

Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology, 62,* 451–482. doi:10.1146/annurev-psych-120709-145346

Gigerenzer, G., & Hoffrage, U. (1995). How to improve Bayesian reasoning without instruction: Frequency formats. *Psychological Review, 102,* 684–704.

Gilbert, D. (1991). How mental systems believe. *American Psychologist, 46,* 107–119. http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.46.2.107

Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review, 25,* 161–178. doi: 10.2307/2092623

Gregory, W. L., Cialdini, R. B., & Carpenter, K. M. (1982). Self-relevant scenarios as mediators of likelihood estimates and compliance: Does imagining make it so? *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 89–99.

Hájek, A. (1995). In defense of Hume's balancing of probabilities in the miracles argument. *Southwest Philosophy Review, 11,* 111–118. doi: 10.5840/swphilreview199511111.

Hájek, A. (2003). Waging war on Pascal's wager. *The Philosophical Review, 112,* 27–56.

Harris, P. L., Koenig, M. A., Corriveau, K. H., & Jaswal, V. K. (2018). Cognitive foundations of learning from testimony. *Annual Review of Psychology, 69*, 251–273.

Hartnett, S. J., & Stengrim, L. A. (2004). "The whole operation of deception": Reconstructing President Bush's rhetoric of weapons of mass destruction. *Cultural Studies: Critical Methodologies, 4*, 152–197. https://doi.org/10.1177/1532708603262787

Heck, P. R., & Krueger, J. I. (2015). Self-enhancement diminished. *Journal of Experimental Psychology: General, 144*, 1003–1020. http://dx.doi.org/10.1037/xge0000105

Heck, P. R., & Krueger, J. I. (2016). Social perception of self-enhancement bias and error. *Social Psychology, 47*, 327–339. doi: 10.1027/1864-9335/a000287

Hertwig, R., & Engel, C. (2016). *Homo ignorans*: Deliberately choosing not to know. *Perspectives on Psychological Science, 11*, 359–372. https://doi.org/10.1177/1745691616635594

Hochschild, J. L., & Einstein, K. L. (2015). Do facts matter? Information and mis-information in American politics. *Political Science Quarterly, 130*, 585–624. doi: 10.1002/polq.12398

Hume, D. (1748/1959). *Enquiry concerning human understanding*. New York, NY: Dover.

Hütter, M., Sweldens, S., Stahl, C., Unkelbach, C., & Klauer, K. C. (2012). Dissociating contingency awareness and conditioned attitudes: Evidence of contingency-unaware evaluative conditioning. *Journal of Experimental Psychology: General, 141*, 539–557. doi: 10.1037/a0026477

Hyman, R. (1981). The psychic reading. *Annals of the New York Academy of Sciences, 364*, 169–181. doi: 10.1111/j.1749-6632.1981.tb34471.x

Ioannidis, J. P. A. (2014). How to make more published research true. *PLoS Med 11*(10): e1001747. https://doi.org/10.1371/journal.pmed.1001747

Johnson, N. D., & Mislin, A. A. (2011). Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Analysis, 32*, 865–889. https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.05.007

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow.* New York, NY: Farrar, Straus, & Giroux.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The simulation heuristic. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 201–208). New York, NY: Cambridge University Press.

Keinan, G. (2002). The effects of stress and desire for control on superstitious behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 102–108. https://doi.org/10.1177/0146167202281009

Knobloch-Westerwick, S., Mothes, C., & Polavin, N. (2017). Confirmation bias, ingroup bias, and negativity bias in selective exposure to political information. *Communication Research, 7,* 1–21. https://doi.org/10.1177/0093650217719596

Krueger, J. I. (2008). Report on a self-help workshop. *Psychology Today Online.* Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/200812/report-self-help-workshop.

Krueger, J. I. (2010). Die "Grosse Verschwörungstheorie" aus psychologischer Sicht [The "great conspiracy theory" from a psychological perspective]. *Zeitschrift für Anomalistik, 10,* 6–16.120 *Joachim I. Krueger et al.*

Krueger, J. I. (2011a). Belief is not evidence. *Psychology Today Online.* Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/201112/belief-is-not-evidence.

Krueger, J. I. (2011b). Don't bet on Pascal's wager. *Psychology Today Online.* Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/201112/don-t-bet-pascal-s-wager.

Krueger, J. I. (2012a). Barrett's banalogies. *Psychology Today Online.* Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/201204/barretts-banalogies.

Krueger, J. I. (2012b). The (ir)rationality project in social psychology: A review and assessment. In J. I. Krueger (Ed.), *Social judgment and decision-making* (pp. 59–75). New York, NY: Psychology Press.

Krueger, J. I. (2015a). Gullibility gulag. *Psychology Today Online.* Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/201511/gullibility-gulag.

Krueger, J. I. (2015b). Gulliber's travails. *Psychology Today Online*. Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/201512/gullibers-travails.

Krueger, J. I. (2016). How not to believe. *Psychology Today Online*. Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/one-among-many/201611/how-not-believe.

Krueger, J. I. (2017). Reverse inference. In S. O. Lilienfeld & I. D. Waldman (Eds.), *Psychological science under scrutiny: Recent challenges and proposed solutions* (pp. 110–124). New York, NY: Wiley.

Krueger, J. I., & Evans, A. M. (2013). Fiducia: Il dilemma sociale essenziale/Trust: The essential social dilemma. *In-Mind: Italy, 5*, 13–18. http://it.in-mind.org/article/fiducia-il-dilemma-sociale-essenziale.

Krueger, J. I., Evans, A. M., & Heck, P. R. (2017). Let me help you help me: Trust between profit and prosociality. In P. A. M. van Lange, B. Rockenbach, & T. Yamagishi (Eds.), *Social dilemmas: New perspectives on trust* (pp. 121–138). New York, NY: Oxford University Press.

Krueger, J. I., Freestone, D., & MacInnis, M. L. (2013). Comparisons in research and reasoning: Toward an integrative theory of social induction. *New Ideas in Psychology, 31*, 73–86. http://dx.doi.org/10.1016/j.newideapsych.2012.11.002

Krueger, J. I., & Massey, A. L. (2009). A rational reconstruction of misbehavior. *Social Cognition, 27*, 785–810. doi:10.1521/soco.2009.27.5.786

Krueger, J. I., Massey, A. L., & DiDonato, T. E. (2008). A matter of trust: From social preferences to the strategic adherence to social norms. *Negotiation & Conflict Management Research, 1*, 31–52. doi:10.1111/j.1750-4716.2007.00003.x

Kruglanski, A. (2013). Only one? The default interventionist perspective as a uni-model – commentary on Evans & Stanovich (2013). *Perspectives on Psychological Science, 8*, 242–247. https://doi.org/10.1177/1745691613483477

Kull, S., Ramsay, C., & Lewis, E. (2003). Misperceptions, the media, and the Iraq war. *Political Science Quarterly, 118*(4), 569–598.

Langer, E. J., Blank, A., & Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*(6), 635–642. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.36.6.635

LeCun, Y., Bengio, Y., & Hinton, G. (2015). Deep learning. *Nature, 521*, 436–444. doi:10.1038/nature14539 *Towards a Credible Theory of Gullibility* 121

Lewandowskyy, S., Oberauer, K., & Gignac, G. E. (2013). NASA faked the moon landing – therefore, (climate) science is a hoax: An anatomy of the motivated rejection of science. *Psychological Science, 24*, 622–633. https://doi.org/10.1177/0956797612457686

Lewandowsky, S., Stritzke, W. G. K., Freund, A. M., Oberauer, K., & Krueger, J. I. (2013). Misinformation, disinformation and violent conflict: From Iraq and the "War on Terror" to future threats to peace. *American Psychologist, 68*, 487–501. doi: 10.1037/a0034515

Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 2098–2109. https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.11.2098

McCright, A. M., & Dunlap, R. E. (2011). Cool dudes: The denial of climate change among conservative white males in the United States. *Global Environmental Change, 21*, 1163–1172. https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2011.06.003

Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review, 115*, 502–517. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.115.2.502

Olivola, C. Y., Funk, F., & Todorov, A. (2014). Social attributions from faces bias human choices. *Trends in the Cognitive Sciences, 18*, 566–570. https://doi.org/10.1016/j.tics.2014.09.007

Pennington, N., & Hastie, R. (1993). Reasoning in explanation-based decision-making. *Cognition, 49*, 123–163. https://doi.org/10.1016/0010-0277(93)90038-W

Pennycook, G., Cannon, T. D., & Rand, D. G. (2017). Prior exposure increases perceived accuracy of fake news. *SSRN Electronic Journal.* Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2958246.

Pennycook, G., & Rand, D. G. (2017). Who falls for fake news? The roles of analytic thinking, motivated reasoning, political ideology, and bullshit receptivity. *SSRN Electronic Journal.* Retrieved from https://ssrn.com/abstract=3023545.

Posner, M. I. (1973). *Cognition: An introduction.* Glenview, IL: Scott, Foresman.

Rand, D. R. (2016). Cooperation, fast and slow: Meta-analytic evidence for a theory of social heuristics and self-interested deliberation. *Psychological Science, 27,* 1192–1206. https://doi.org/10.1177/0956797616654455

Rasmussen C. E. (2004). Gaussian processes in machine learning. In O. Bousquet, U., von Luxburg, & G. Rätsch (Eds.), *Advanced lectures on machine learning. Lecture notes in computer science* (Vol. 3176, pp. 63–71). Heidelberg, Germany: Springer-Verlag.

Rieskamp, J., & Otto, P. E. (2006). SSL: A theory of how people learn to select strategies. *Journal of Experimental Psychology: General, 135,* 207–236.

Rothbart, M. (1981/2015). Memory processes and social beliefs. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 145–182). New York, NY: Psychology Press.

Rousseau, J.-J. (1754/1984). *A discourse on inequality.* (M. Cranston, Trans.). New York, NY: Penguin.

Schank, R. C., & Abelson, R. P. (1995). Knowledge and memory: The real story. In R. S. Wyer (Ed.), *Advances in social cognition* (Vol. 8, pp. 1–85). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Shamas, V. (2018). *Deep creativity: Inside the creative mystery.* New York, NY: Morgan James.122 *Joachim I. Krueger et al.*

Simonyan, K., & Zisserman, A. (2014). Very deep convolutional networks for large-scale image recognition. *Proceedings of the International Conference on Learning Representations.* Retrieved from http://arxiv.org/abs/1409.1556.

Stavrova, O., & Ehlebracht, D. (2018). The cynical genius illusion: Exploring and debunking lay beliefs about cynicism and competence. *Personality and Social Psychology Bulletin.* https://doi.org/10.1177/0146167218783195

Swets, J. A., Dawes, R. M., & Monahan, J. (2000). Psychological science can improve diagnostic decisions. *Psychological Science in the Public Interest, 1,* 1–26. http://dx.doi.org/10.1111/1529-1006.001

Tetlock, P. E. (2003). Thinking the unthinkable: sacred values and taboo cognitions. *Trends in Cognitive Science, 7,* 320–324. https://doi.org/10.1016/S1364-6613(03)00135-9

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185,* 1124–1131. doi: 10.1126/science.185.4157.1124

von Horváth, Ö. (1937/2015). *Jugend ohne Gott.* Berlin, Germany: Holzinger.

Vyse, S. (1997/2014). *Believing in magic: The psychology of superstition.* New York, NY: Oxford University Press.

7

قصر النظر الميتا معرفي

السذاجة بوصفها عقبة أساسية في طريق السلوك المنطقي

كلاوس فيدلر
جامعة هيدلبرج

مقدمة

لأكثر من نصف قرن، كان علم النفس مهتمًا بالعواقب غير المرغوب فيها والتكلفة الباهظة للأحكام والقرارات غير المنطقية. ظهر موضوع البحث المثير هذا في أواخر الستينيات وأوائل السبعينيات من القرن الماضي، بعد فترة وجيزة من تأسيس وجهة نظر عقلانية عن **الإنسان العاقل**- ***Homo sapiens*** في أبحاث النمو والتفكير، وفي علم النفس الاجتماعي للإسناد[56] كان لابد من مراجعة هذه الصورة العقلانية للعقل البشري بشكل جذري في ضوء الأدلة المتزايدة على عدم منطقية قرارات الإنسان: الدراسات الواعدة لواسون **Wason** (1968) حول عدم القدرة على حل حتى أبسط مسائل التفكير المنطقي؛ توضيح جولدبيرغ **Goldberg**

(56) الاسناد في علم النفس الاجتماعي هو عملية استنتاج الناس العاديين للأسباب وراء الاحداث والسلوكيات. إسناد الأسباب هذا يؤثر على مشاعرنا وطريقة تفكيرنا وتعاملنا مع الآخرين.

(1968، 1970) لأوجه القصور المتعددة في أحكام الخبراء؛ أبحاث أوسكامب **Oskamp** (1965) المبكرة حول الثقة المفرطة؛ مقارنة داوز **Dawes** وفاوست **Faust** وميلز **Meehl** (1989) المثيرة بين الأحكام الإكلينيكية أو الأكتوارية **actuarial**[57]؛ وبالطبع أبحاث تفيرسكي وكانيمان (1974) الرائدة حول الاستدلال والتحيزات. من منظور علم النفس الاجتماعي، يمكن استكمال القائمة بتحليل إيرفنج جانيس **Janis** (1972) لتفكير المجموعة في حالة اتخاذ القرارات السياسية غير المناسبة، ومفهوم فينشتاين **Weinstein** (1980) للتفاؤل غير الواقعي، والتكاليف التي لا يمكن استردادها **sunk-cost**، ومغالطة التخطيط[58]، وقوة تحيز الإسناد الأساسي[59].

لم تُلاحَظ كل هذه الانتهاكات الجسيمة للمبادئ العقلانية في البيئات التجريبية المصطنعة فحسب، بل لوحظت أيضًا في سياق المشكلات الوجودية والخطيرة للغاية، مثل تقدير المخاطر القاتلة، والثقة في مشورة الخبراء، وإسناد المسؤولية والتهمة، والقرارات السياسية. ربما تكون النتيجة الأكثر إثارة للرعب لعدد لا يحصى من الدراسات هي أن الدافع القوي لدى الإنسان والحوافز الخارجية والفحص الدقيق للمعلومات لا تكفي كلها للقضاء على أوجه القصور في التفكير البشري.

السذاجة والمسؤولية عن السلوك اللاعقلاني

لا يمكن إنكار أن تلك الصورة المتشائمة إلى حد ما قد لا تمثل تمامًا الأدبيات

(57) في الطريقة الإكلينيكية، يعالج صانع القرار المعلومات الموجودة في رأسه ويتخذ القرار بناءً على ذلك، بينما تُلغي الأساليب الإحصائية أو الاكتوارية الحكم البشري وتستند الاستنتاجات فقط إلى العلاقات القائمة تجريبياً بين البيانات.

(58) تشير مغالطة التخطيط إلى الميل لتقدير الوقت اللازم لإتمام مهمة بأقل من الوقت الفعلي المطلوب، مع العلم بأن المهام السابقة استغرقت عمومًا وقتًا أطول من المخطط.

(59) أو خطأ الإحالة: هو ميل الناس إلى المبالغة في التأكيد على الخصائص الشخصية وتجاهل العوامل الظرفية في الحكم على سلوك الآخرين. في حين يركزون على العوامل الخارجية التي دفعتهم لاتخاذ قرار ما عند الحكم على سلوكياتهم هم. أخطاء الآخرين سببها طبيعتهم السيئة، وأخطائي أنا سببها الظروف السيئة.

الحديثة، التي تحولت من فكرة اللاعقلانية في الإنسان إلى الوظائف التكيفية للعقلانية البيئية والاجتماعية. قد لا ينسجم الاستدلال السريع والاقتصادي مع المنطق الرسمي ولكنها تساعد الفرد على المضي في عالم من عدم اليقين. قد تعكس تقلبات التفضيل والمغالطات (مثل مغالطة الاقتران أو التزامن)[60] سوء فهم براجماتي لمفهوم الاحتمالات. وبعض التفاؤل غير الواقعي يمكن تبريره في ظل ظروف معينة. أيضًا يبدو التفكير المنطقي سليمًا عندما تتم عمليات التفكير في إطار عقود اجتماعية. ينسجم إدراك الإنسان بشكل ملحوظ مع التفاضل البايزي (*Trommershäuser, Maloney, & Landy, 2008؛ انظر أيضًا كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب*). ويمكن اعتبار الحالات الشاذة آثارًا جانبية طبيعية تمامًا لشروط تبدو معتدلة وواقعية أو نتيجة العقلانية المحدودة للفرد. لن يجادل أحد في أن الذاكرة العاملة محدودة، وأن حوافز الناس في بعض الأحيان لا تكون كافية، وأن تكاليف تدقيق المعلومات قد تتجاوز فوائد الدقة، وأن التحيزات المتفائلة يمكن أن تزيد من قيمة الذات وسعادتها – لكن لن يقول أحد بأن كل ذلك يمثل عجزًا كبيرًا في أداء العقل.

يمكن وصف هذا التحول في المنظور الذي يتم من خلاله دراسة سيكولوجية إصدار الأحكام واتخاذ القرار بأنه تحول من إدراك أن البشر كائنات لاعقلانية إلى إدراك أنها كائنات ساذجة – وهي محور هذا الكتاب. السذاجة مفهوم متناقض يضم صفات مختلفة تعزى للخلل الوظيفي والفشل. هل الفرد محدود التفكير وساذج جدًا ولا يستطيع حل المشكلات المعقدة التي تتجاوز قدرات الفرد التي حددها التطور؟ هل يعتمد حشد القدرات الموجودة لدى الفرد على هياكل الحوافز وتكاليف الفرص؟ هل تخدم الانتهاكات الظاهرة للقواعد المعيارية بعض الوظائف التكيفية المفيدة؟ أم أن الفشل ينشأ من الاستهتار وإهمال المعرفة المتاحة وهو ما يُلام عليه الفرد؟ قد يشير مفهوم السذاجة إلى البراءة أو إلى الذنب، قد يشير إلى الشروط

(60) مغالطة الاقتران هي خطأ منطقي في اتخاذ القرار نعتقد فيه أن احتمالية وقوع حدثين بالتزامن أكبر من احتمالية وقوع أحد هذين الحدثين بمفرده.

المبالغ فيها لقبول المعلومات أو الإهمال في قبول المعلومات دون تدقيق، قد يشير إلى سمات خارجية أو داخلية.

في حين أن الكثير من الأبحاث الحديثة تؤكد على «براءة» الفرد، وتقترح إسناد الأخطاء إلى سمات خارجية والتحيزات إلى البيئة الشريرة، ننظر في هذا الفصل إلى المسألة من منظور مختلف. على الرغم من أن الأوهام والتحيزات يمكن أن تنشأ بسبب عوامل البيئة وأن السلوكيات التي تبدو غير عقلانية قد تؤدي وظائف تكيفية *(Pleskac & Hertwig؛ انظر أيضًا بوميستر وماكسويل وتوماس وفوس، الفصل 2 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب)*، إلا إنه لا ينبغي أن يُساء فهم هذا على أنه حكم عام بالبراءة. يجب ألا تمنعنا المحاولات الجادة والتقدم في فهم الأصول البيولوجية والقيمة التكيفية للعقلانية المحدودة من ملاحظة السلوكيات غير المنطقية بوضوح مثل الكلام السخيف عن لجان الموت[61]، وتقديرات المخاطر المنحازة بشكل كبير، أو الخسائر الكارثية في حالات التكلفة التي لا تسترد. إن إلقاء اللوم على العقلانية المحدودة عند البشر لا يعوض عن التكلفة والمصاعب التي تسببها مثل هذه الأفعال الشائنة، والتي يجب أن يُلام عليها فاعل اجتماعي ناضج *(انظر دانج، الفصل 12 من هذا الكتاب)*.

الميتا معرفي يسلط الضوء على مسؤولية الفرد

الأفراد مسؤولون مسؤولية خاصة عن مهمة مراقبة جودة عملياتهم المعرفية، المهمة التي تسمى عادةً **الميتا معرفة- metacognition**. كل دور الميتا معرفة المراقبة والتحكم. تهتم آليات المراقبة بتقييم صحة المعلومات وجواز العمليات المعرفية. ثم تُقدم نتائج المراقبة المدخلات لوظائف التحكم: التي تؤسس للسلوك على قاعدة من المعلومات الصحيحة وتتخلص من الأدلة غير الصحيحة أو تصححها. يتعلق الجزء

(61) هو مصطلح سياسي صاغته سارة بالين وهي حاكمة سابقة لألاسكا من الحزب الجمهوري، عندما اتهمت تشريع الرعاية الصحية المقترح بأنه سيخلق «لجان موت» من البيروقراطيين الذين يقررون ما إذا كان الأمريكيون؛ مثل والديها المسنين، أو الأطفال المصابون بمتلازمة داون، يستحقون العناية الطبية.

المتبقي من هذا الفصل بقصر النظر الميتا معرفي – وهو مصدر رئيسي للاعقلانية التي تنشأ عن عجز واضح في كل من وظائف المراقبة والتحكم.

قصر النظر الميتا معرفي: عائق رئيسي أمام العقلانية

تشير مجموعة متزايدة من الأدلة المتعلقة بقصر النظر الميتا معرفي، كما تمت مراجعتها في بحث فيدلر (2012) إلى أن العديد من أوجه القصور المنطقية تنشأ على المستوى الميتا معرفي – مما يعكس الفشل في مراقبة مصداقية المعلومات الواردة والتحكم فيها، وليس على المستوى المعرفي الأساسي لوظائف الإدراك والترميز والذاكرة. يتمتع الناس بدقة عالية في معالجة حتى الأنساق المعقدة من المعلومات، ولا يوجد دليل مقنع على القدرة المحدودة أو التحيزات على ذلك المستوى الأولي كأسباب لانتهاكات فجة للقواعد المنطقية. تَظهر معظمُ الانتهاكات الصادمة، على الرغم من القدرة الإدراكية الكافية وإتقان القواعد المنطقية، لأن البشر معروفون بتساهلهم وسذاجتهم فيما يتعلق بمصداقية المعلومات المقدمة لهم. لا يرجع قصر النظر هذا إلى قلة اهتمام الناس بالمعلومات أو عدم حساسيتهم لها، ولكنه، للمفارقة، يرجع إلى حساسيتهم المفرطة للمعلومات، وهو ما يجعلهم يقبلونها كمسلمات حتى عندما يُشتبه في أنها غير صالحة وحتى عندما يكون بطلانها بيِّنًا.

قصر النظر الميتا معرفي في درجات متفاوتة من الفجاجة

يمكن تنظيم الأدلة التجريبية على قصر النظر الميتا معرفي في سلسلة متصلة من تعقد المهام. في أحد طرفي هذه السلسلة المتصلة توجد مهام شديدة التعقيد تجعل تأثيرات قصـر النظر الميتا معرفي غير مفاجئة، مما يجعل تقييم الصلاحية صعبًا. على سبيل المثال، عند مراقبة عينات صغيرة وكبيرة من السلوكيات (تظهر من قبل مجموعات داخلية وخارجية، على التوالي)، فإن الأشخاص العاديين بالكاد يحسبون حساب التباين المنخفض للعينات الأصغر (***Linville, Fischer, & Salovey, 1989***) . وبالتالي، يصعب على المراقبين تصحيح تحيز تجانس المجموعة الخارجية، أي

الميل النمطي لإدراك المجموعات الخارجية على أنها أكثر تجانسًا وأقل تمايزًا من المجموعات الداخلية.[62]

في الطرف الآخر من السلسلة، يكون الاعتماد الساذج على دليل معين (الإشاعات، تغريدات وسائل التواصل الاجتماعي، القيل والقال، الدعاية، آراء الآخرين) أكثر بروزًا إذا كان بطلان المعلومات الواردة أو طبيعتها المضللة واضحًا دون لبس. على سبيل المثال، حتى عندما تكون التعليمات صريحة للناس بأن العبارة خاطئة، أو عندما ينكر الناس بأنفسهم صحة الافتراضات ويدركون بشكل صحيح أن المعلومات خاطئة، فإنهم مع ذلك يستمرون في التأثر بمثل هذه المعلومات الخطأ.

بعض الأدلة المثيرة كبداية

دعونا أولاً نوضح متلازمة قصر النظر الميتا معرفي ببعض الأمثلة من علم النفس الاجتماعي، والتي توضح النوع الأخير من تأثيرات قصر النظر الميتا معرفي الصارخ. في قسمٍ لاحق، سوف ننتقل إلى أدلة أخرى من علم النفس المعرفي التجريبي، والتي تعد أكثر ملاءمة لشرح الأصول النفسية للقصور الميتا معرفي.

أحد الأمثلة الصارخة، بدايةً، يمكن أن نجده في الاستعراض الواعد الذي يوجد في دراسة جونز **Jones** وهاريس **Harris** (1967) لتحيز التوافق. طُلب من المشاركين استنتاج التوجه السياسي للكاتب من مقال كان إما مؤيدًا أو معارضًا للصبغة الشيوعية للزعيم الكوبي فيدل كاسترو. استنتج المشاركون الميول الشيوعية من المقالات المؤيدة لكاسترو والميول المناقضة للشيوعية من المقالات المناقضة لكاسترو، حتى عندما علم المشاركون بأن الكتاب لم يكونوا أحرارًا في التعبير عن آرائهم الحقيقية ولكن تم تعيينهم عشوائيًا إما لكتابة المقالات المؤيدة أو المعارضة.

(62) تحيز تجانس المجموعات الخارجية: هو الميل لرؤية أعضاء المجموعات الأخرى كعناصر متشابهون في صفاتهم وسلوكياتهم، في حين ينظر إلى أعضاء المجموعة التي ينتمي إليها المرء كأفراد متميزون كلٌ بصفاته وسلوكياته الخاصة. قد ينظر العرب للألمان كشعب واحد بصفات متجانسة، في حين يرى الألمان تمايزًا واختلافات واضحة بين مجموعاتهم الداخلية.

لقد استمروا في تحيزهم (لاستنتاج ميول الكاتب من محتويات المقال) على الرغم من أن المقالات كُتبت حسب الطلب وبالتالي فهي غير ذات قيمة تشخيصية بتاتًا.

في نموذج جونز وهاريس (1967)، البطلان واضح لكنه يظل ضمنيًّا. في نموذج الإصرار، يتم إخبار المشاركين صراحةً ببطلان ردود فعل مزعومة حول أدائهم في الاختبار. ومع ذلك، يُظهر أثر الإصرار[63] أن فعل مثل تلك المعلومات المزيفة بينة الكذب لا يمكن عكسه بالكامل (انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ ودوجلاس وسوتون وسيتشوكا، الفصل 4 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب).

في تجربتين أجراهما **فيدلر وأرمبروستر**- Armbruster **ونيكل**- Nickel والتر- Walther وأسبك- **Asbeck** (1996)، أجاب المشاركون الذين شاهدوا مقطع فيديو لبرنامج حواري أولًا على سلسلة من الأسئلة تستفسر عما إذا كان ضيف الحوار قد أظهر سلوكيات إيجابية (هل امتدح الآخرين؟ هل أمتع الآخرين؟) أو ما إذا كان قد أظهر سلوكيات سلبية (هل أهمل الآخرين؟ هل هاجم الآخرين؟)، حسب ظروف التجربة. حتى عندما نفى المشاركون نفيًا صحيحًا أنهم شاهدوا تلك السلوكيات التي لم يتم عرضها في الفيلم، فإن تقييمهم اللاحق لسمات الضيف كان منحازًا بشكل منهجي تجاه محتويات الأسئلة المضللة التي نفوها. فعلى سبيل المثال، الإجابة بالنفي على سؤال «هل هاجم الضيف الآخرين؟» أدت بالرغم من ذلك إلى منحهم تقييم أعلى «للعدوانية». وهكذا، استمر المشاركون في الاعتماد على معلومات صنفوها بأنفسهم، مصيبين، على أنها خاطئة.

بعد عقود من اكتشاف أثر الإصرار المثير للاهتمام على يد روس- **Ross** وزملائه (1975)، يتوصل أحد برامج البحث الحديثة على أساليب فضح المعلومات الزائفة إلى النتائج نفسها تقريبًا، أي أن هناك عجزًا عن تصحيح المعلومات الخطأ. تقدم

(63) الظاهرة التي تستمر فيها معتقدات الناس عن أنفسهم وعن الآخرين على الرغم من عدم وجود أدلة داعمة أو حتى في وجود أدلة مناقضة لتلك المعتقدات.

التحليلات الشاملة دليلًا قويًا على الإصرار على المعتقدات الخاطئة، على الرغم من الأدلة المضادة المقنعة، في أساطير من قبيل أن البعوض المعدل وراثيًا هو المتسبب في تفشي فيروس زيكا Zika في البرازيل، أو وجود أسلحة دمار شامل في العراق قبل الغزو الأمريكي، أو التأثير السببي المزعوم بين لقاح الحصبة الألمانية والتوحد والحصبة والنكاف. تبين أن حجم تأثير تأثيرات الإصرار لافت.

في جميع هذه الأبحاث، لم يتم ذكر فكرة قصر النظر الميتا معرفي قط. هذا النقص الواضح في الاهتمام بالميتا معرفة يمكن تفسيره على أنه انعكاس لنوع من قصر النظر الميتا معرفي بين العلماء أنفسهم (انظر أيضًا جوسيم وستيفينز وهونيكوت وأنجلين وفوكس، الفصل 15 من هذا الكتاب). وعلى ما يبدو، فإن الحاجة إلى المراقبة النقدية والتحكم في مصداقية المعلومات لا تحظى بالتقدير باعتبارها آلية مركزية للسلوك التكيفي. في أبحاث المعرفة الاجتماعية كما هو الحال في أبحاث القرار السلوكي، يُنظر إلى الفرد على أنه شخص يعالج البيانات المعطاة، وليس كرقيب حر ذا تفكير نقدي يقرر أي المعلومات يجب قبولها وأيها يجب التخلص منها. تشير التحليل الشامل الذي أجراه تشان وزملاؤه (2017) إلى أن العلاج يتمثل في توفير محفز إضافي، وليس في التفكير الميتا معرفي في المعلومات الأصلية: «التفنيد المفصل للزيف يؤدي إلى زيادة وعي الناس بكذب المعلومات المعروضة. ولكن من المدهش أن ذلك التفنيد المفصل للزيف يؤدي أيضًا إلى تفاقم أثر الإصرار على المعلومات الخطأ»(ص 1531).

فهم أصول قصر النظر الميتا معرفي

ربما تكون الدراسات الاجتماعية – النفسية المذكورة أعلاه معقدة للغاية ومتأثرة بالآراء المسبقة بحيث لا تؤدي إلى تفكير ميتا معرفي سليم. حتى المقالات التي حُددت موضوعاتها مسبقًا كما في تجربة كاسترو تصبح ذات قيمة تشخيصية للموقف الحقيقي إذا كان هناك معيار اجتماعي يلزم كتاب المقالات بأن يكونوا صادقين. في الواقع، يمكن دائمًا إيجاد معيار أو استدلال أو دافع ما لتبرير كل

الاستنتاجات المتحيزة تقريبًا، وعليه فإن مثل هذه التفسيرات المنطقية غير كاملة. يجب أن يوضح التفسير النظري الكامل أيضًا لماذا قد لا يتم اكتشاف التحيزات التالية من خلال وظيفة المراقبة ولماذا لا يتم تصحيحها بواسطة وظيفة التحكم. إن عدم القدرة على تجاوز تفسير نشأة ظاهرة الاستدلال والتحيزات والفشل في تفسير السبب وراء عدم اكتشاف التحيزات الناشئة وتصحيحها على المستوى الميتا معرفي سمة أربعة عقود من البحث في **ظاهرة الاستدلال والتحيز**. تقتصر جميع الأبحاث عمليًّا على انحياز الارتكاز أو أثر التوافر أو مغالطة القاعدة – المعدل أو عدم تقدير حجم العينة كأسباب للتحيزات الأولية. نادرًا ما حاول أي بحث تفسير سبب عدم اكتشاف **الإنسان العاقل**- ***Homo sapiens*** للتحيزات التي يقع فيها وعدم تصحيحها.

في القسم التالي، أناقش خمسة أنواع فرعية متميزة من قصر النظر الميتا معرفي، كل منها يشكل برنامج بحث قائمًا بذاته. في القسم الأخير، ألخص الأدلة وأناقش الآثار المترتبة على أبحاث قصر النظر الميتا معرفي في مسألة السذاجة وإسناد المسؤولية في مجال العقلانية.

عدم القدرة على عدم التعلم

إحدى الأفكار الأساسية التي رسخها قرن من علم النفس التجريبي أن منحنيات التعلم دائمًا ما تكون في اتجاه صاعد؛ تزداد قوة التعلم مع زيادة عدد المحاولات. في سياق الارتباط الشرطي في الحيوان، كلما اقترن الحافز الشرطي المحايد (نغمة ترددها 1000 هرتز) مع تقديم الحافز غير الشرطي (الطعام)، يكون رد الفعل الشرطي أقوى (إنتاج اللعاب عند سماع النغمة). في حالة اكتساب لغة أجنبية، يزداد تعلم المفردات مع التدريب المتكرر. وينطبق الشيء نفسه على التدريب في الرياضة والغناء والحرف اليدوية. زيادة التعلم مع الممارسة المتكررة ليست جلية فقط؛ إنها حتمية. من السهل أن نلاحظ أنه لا يمكننا نأمر نظامنا العصبي المستقل بألا يتعلم من الاقتران المتكرر للإشارات أو من التعرض للصدمات الكهربائية. لا

يمكننا أيضًا أن نأمر نظام الذاكرة لدينا بأن يتوقف عن الاستفادة من التكرار. عندما نتعرض لتجربة أو معلومة مرات عديدة ستترسخ في الذاكرة بشكل متزايد. بقدر ما قد تبدو هذه الحقيقة جلية، يتم إهمال هذه الفكرة البسيطة بشكل منهجي عند تصميم التجارب التي تتطلب استبعاد تأثير التكرار المجرد والمحفزات المتوافرة.

في سلسلة من التجارب التي أجراها كل من أونكلباخ وفيدلر وفرايتاج **Freytag** (2007) شاهد المشاركون في كل جولة من المهام برنامجًا تلفزيونيًا ملفقًا، يبلغهم في شكل سطر نصـي متحرك بالأسهم الرابحة يوميًا في البورصة. بعد 16 يومًا من التلفيق، كانت مهمتهم هي تقدير التكرار الذي يكون به كل سهم من بين الفائزين يوميًا. كانت معدلات الفوز الفعلية لمجموعات الأسهم هي 4 أو 6 أو 8 على التوالي. ومع ذلك، فقد شاهدوا في بعض الأيام برنامجين تلفزيونيين متكررين عن اليوم نفسه في سوق الأوراق المالية، بحيث يختلف عدد مرات عرض الأسهم عن عدد مرات ربحها الحقيقي. على سبيل المثال، إذا اعتبرنا معدل الفوز الفعلي لسهم ما هو 8، يمكن أن يكون تكرار عرضه 8 أو 12 أو 16، مرة على التوالي، اعتمادًا على معدل تكرار النتائج. على الرغم من أن أحكام المشاركين كانت حساسة للغاية بشكل عام لمعدلات الفوز الحقيقية، إلا أنهم ضُللوا بشدة من خلال التلاعب الانتقائي في التكرار. كان للتكرار تأثير قوي مماثل على تقدير معدلات الربح وتفضيل الأسهم الرابحة. استمرت هذه النتيجة بعد تحذير صريح من أن بعض أخبار سوق الأسهم سوف تتكرر وأن التكرار الانتقائي قد يشوه التقديرات.

بالنظر إلى هذا التحذير، ربما يكون المشاركون قد أغلقوا أعينهم أثناء البرامج الإخبارية المتكررة، أو ربما قاموا بمراقبة الأسهم التي استفادت أكثر من التكرار الانتقائي وتقييم هذه الأسهم. بالرغم من ذلك، من الواضح أنهم لم يكونوا مهتمين بمراقبة تحيزات التكرار غير المبررة وتصحيحها. من المفترض أنهم لم يتوقعوا أن يؤثر التكرار على تقديراتهم. بالمناسبة، لم تكن تلك التحيزات واضحة فقط في تقديرات الربح النظرية فقط ولكن أيضًا في تقدير الرغبة في الاستثمار في الأسهم

المختلفة.

إن عملية التعلم الأساسية حساسة، على ما يبدو، لكل محفز يقدم السهم على أنه رابح يوميًّا، بغض النظر عما إذا كان المحفز يمثل رابحًا جديدًا أو تكرارًا لرابح معروف من قبل. تمامًا كما هو الحال في تجارب بافلوف، يكون تأثير الصدمة الكهربائية مستقلًا تمامًا عما إذا كانت الصدمة مقصودة أو مخططة عن طريق التصميم، فإن جميع الملاحظات التي تربط أسهم معينة بالفوز تدعم عملية التعلم التقييمي. بمعنى آخر، يعكس التعليم التقييمي تراكم الخبرة التقييمية بدلًا من الاستدلال من تكرار المحفزات.

كشف التغيرات النسبية

تدعم الأدلة الحديثة على اكتشاف التغيير النسبي هذا الخلاف، وتمدنا بالمزيد من المعلومات حول سبب عدم قدرتنا على التعلم من مجرد التكرار. إن تقييم نسبة النتيجة البؤرية له أهمية كبيرة في الواقع: هل هناك تغيير في معدل إجابات الطالب الصحيحة، أو في سجل المباريات الناجحة لفريق كرة القدم، أو في معدل قبول حزب سياسي؟ لدراسة الأداء في مثل هذه المهام، طور فيدلر وزملاؤه (2016) نموذجًا متسلسلًا تقدم فيه كل تجربة للمشاركين عينة ثنائية من رمزين (✱، #) ثم طُلب منهم تحديد ما إذا كانت العينة الحالية مأخوذة من عالم العينة السابقة نفسه أو من عالم مختلف زاد فيه الاحتمال p* للرمز البؤري ✱ أو انخفض. مرة أخرى، كان التغير في الأحكام حساسًا للتغييرات الفعلية. لكن، بالرغم من هذه الحساسية العامة لتغيرات p، فقد تأثرت أحكام التغير بشدة بالتغيرات في حجم العينة المطلق n. تم رصد زيادات في p بوضوح عندما زادت n، على سبيل المثال، عندما زاد 4✱ من 8 إلى 10✱ من 16. وبالرغم من ذلك كان التغيير النسبي من 8✱ من 16 إلى 5✱ من 8 محسوسًا بالكاد. على النقيض، لُوحظ الانخفاض في p فقط عندما انخفضت n أيضًا، ولكن ليس عند زيادة حجم العينة المطلق. عندما ظل p دون

تغيير (أي، تم أخذ عينات متتالية من العالم نفسه)، فإن زيادة *n* ضللت المشاركين إلى الاعتقاد بأن p قد زادت ونقص *n* قادهم إلى الاعتقاد بأن *p* قد انخفضت.

هذه الأخطاء المتكررة كثيرًا في اكتشاف التغيير لم تكن بسبب سوء فهم تعليمات المهمة. المشاركون ببساطة لم يحسبوا عدد الرموز الحرجة * في البسط **numerator**. كان هذا واضحًا من حقيقة أنه عندما كان *n* (أي المقام **denominator**) ثابتًا، فإن التغيير من 4* من 8 إلى 5* من 8 لم يكن مختلفًا عن التغيير من 8* من 16 إلى 10* من 16. لا يكفي أيضًا تفسير الانحرافات على أنها انحياز نسبة أو إهمال للمقام، لأنه كان من السهل إبقاء *p* مستقلة عن *n* عندما تم وصف النسب عدديًا، في صورة نسبة مئوية طبيعية. لوحظت حالات الشذوذ فقط عندما كان لابد من استنتاج النسب من العينات مباشرة.

في الواقع، بعض التأمل المنطقي يظهر أن أي محاولة لاستنتاج *p* يجب أن تكون حساسةً للتغيرات في *n*. تخيل مشاركًا متحفزًا للغاية وغير متحيز بالمرة يريد بصدق تقييم نسبة الرموز * التي تم اختبارها في عينة ثنائية، أو معدل الحجج المؤيدة في مناظرة سياسية، أو نسب الطلاب المختلفة من الإجابات الصحيحة في فصل دراسي افتراضي. في أي حال، تتطلب المهمة تحديثًا مستمرًا لنسبة العينة *p** للتردد *f* للعناصر البؤرية مقسومًا على العدد الإجمالي *n* لجميع العناصر. ومع ذلك، فإن السؤال هو ما الزيادة الإيجابية أو الزيادة السلبية التي يجب إضافتها إلى نسبة العينة المتزايدة لكل ملاحظة جديدة لعنصر بؤري أو غير بؤري. منطقيًا، يجب أن يكون الوزن الإضافي المعطى لكل ملاحظة أولية هو $1/n$. في قائمة طويلة جدًا من 100 ملاحظة، يجب إعطاء كل ملاحظة وزن قدره $1/100$. ولكن إذا كان *n* يساوي 2 أو 3 فقط، فيجب إعطاء كل ملاحظة وزنًا أعلىَ بكثير يبلغ $1/2$ أو $1/3$، على التوالي.

ولكن ما الذي يجب أن يفعله ذلك المشارك الحكم غير المتحيز ذو الدوافع المثالية عندما تكون *n* غير محددة، أي عندما يكون العدد الإجمالي للأصوات السياسية أو

إجابات الطلاب غير معروف مسبقًا؟ في الواقع، في معظم الظروف الطبيعية، تكون أحجام العينة n غير معروفة ولا يمكن التحكم فيها. لا أحد يعرف مسبقًا عدد الحجج المؤيدة أو المعارضة التي ستطرح في نقاش سياسي، وكم مرة يرفع كل طالب في الفصل يده ليجاوب على الأسئلة. بالإضافة إلى ذلك، في الأغلب تكون n غير محددة تمامًا؛ قد يكون من المستحيل تحديد متى بدأت العينة ومتى ستنتهي. بصرف النظر عن حقيقة أن n غير محددة مسبقًا، فإنه من المستحيل كذلك التحكم في تأثير أحجام العينات n's في مئات من المهام التي دائمًا ما نجد أنفسنا فيها طوال الوقت، وإعادة حساب np^* المتزايدة (بعد n ملاحظات) من التقدير السابق $_{n-1}p^*$ (بعد $n-1$ ملاحظات) وفقًا لقاعدة التحديث المعيارية $_{n}p^* = [(1/n) \cdot n_{th}\ \text{element}] + [((n-1)/n)\ _{n-1}p^*]$. مع تراكم أحجام العينات n، سيصبح حساب النسب الصحيحة أكثر مشقة من حيث ضمان الدقة العددية كما سيمتلئ بالأخطاء التراكمية.

لكن، وعلى الرغم من أنه يستحيل تقسيم عدد النتائج البؤرية على رقم دقيق من أحجام العينات n، فإن تفكيرنا المنطقي حساس جدًا للنسب، أي أنه بطريقة ما سيربط عدد النتائج المحورية (في البسط) بشعور تقريبي بعدد n (في المقام). وبالتالي قد يكون نفس العدد من السمات البؤرية في العينة الحالية أكبر قيمة (أو أقل) إذا كانت عينة سابقة صغيرة (أو كبيرة) تشير إلى مقام أصغر (أو أكبر).

لاحظ أن حساسية السياق هذه قد تفسر بالفعل النمط الكامل للأخطاء التي ذُكرت في الجزء السابق. إذا كان حجم العينة السابقة يؤدي إلى توقع الحجم (غير المؤكد) للعينة الحالية (المقام)، فإن نفس العدد من الملاحظات * في العينة الحالية يجب أن يكون أكبر قيمة (أو أقل) عندما تكون العينة السابقة صغيرة (أو كبيرة) فتقلل (أو تزيد) من المقام المتوقع وبالتالي تزيد (أو تقلل) من الوزن المعطى للملاحظات الأولية.

المسؤولية عن عدم الحساسية لحجم العينة

التفسير السببي السابق لاستحالة تقييم النسب التي تكون مقاماتها غير معروفة يجب ألا يساء فهمه على أنه عذر لجميع التحيزات الهائلة التي وجدناها في مهام الكشف عن التغير. على الرغم من أن الحجة السابقة قد تساعد في تفسير أصل قصر النظر الميتا معرفي فيما يتعلق بحجم العينة، إلا أنها لا تفسر سبب استمرار الخمول الميتا معرفي في العديد من المواقف التي يكون فيها التأثير المتحيز وعدم الإنصاف الناتج عن عدم تكافؤ أحجام العينات n واضحًا تمامًا. لا يُقصد من وراء تحليلي المعرفي هذا لاستحالة تقييم p بشكل مستقل عن n أن يكون تبرئة لعواقب أخرى يصعب تصديقها لقصر النظر الميتا معرفي فيما يتعلق بتأثير حجم العينة. للتوضيح، نعود إلى علم النفس الاجتماعي لننظر في التحيزات وأوجه القصور الواضحة غير المنطقية وغير الضرورية التي يجب أن يتحمل الإنسان الناضج مسؤوليتها.

أحد الأمثلة البارزة، يمكن أن نجده في تحليل البيانات المعتمد على المعايير، وهو أداة تشخيصية يستخدمها خبراء الشهادة لتقييم مصداقية تقارير الشهود. عادةً ما يتم تطبيق تحليل البيانات المعتمد على المعايير في المحاكمات الجنائية (الاغتصاب أو الانتهاك الجنسي) التي لا يتوفر فيها دليل مادي لذلك تعتمد قرارات المحكمة ذات العواقب الوجودية على المدعى عليه على صحة تحليل المصداقية. نظرًا لأن افتراض البراءة يشير إلى فرضية العدم[64] بأن بيان شهادة مجمعة خاطئ، فإن طريقة تحليل البيانات المعتمد على المعايير تتكون من بحث أحادي الجانب عن معايير الحقيقة اللغوية في التقرير المنسوخ. وبالتالي تعتمد مراجعة الخبير وتوصياته على عدد معايير الحقيقة التي يمكن استيفاؤها في التقرير، مثل كمية التفاصيل، أو تصحيح الأخطاء الذاتي التلقائي، أو البناء المنظم. غالبًا ما يحدد إحصاء تحليل البيانات المعتمد على المعايير للأعراض اللغوية للصدق ما إذا كان المدعى عليه سيُسجن ويفقد عائلته

(64) - فرضية العدم **null hypothesis**: أو الفرضية الصفرية، نوع من الفرضيات المستخدمة في الإحصائيات التي تقترح عدم وجود دلالة إحصائية في مجموعة من الملاحظات المعطاة (المراجع).

ووظيفته ووجوده. وبالرغم من أن قيم تحليل البيانات المعتمد على المعايير قد ثبت أنها تكون أعلى عندما تكون التجارب المبلغ عنها حقيقية، إلا أنه عرضة أيضًا لمشكلة تحد من نجاحه، وهي طول النص. بالطبع يتضمن التقرير الطويل الذي يصل إلى 15 أو 20 صفحة عددًا أكبر من معايير الحقيقة أكثر من تقرير قصير مكون من صفحتين فقط. على الرغم من فداحة العواقب، وسهولة فهم التحيز الصارخ وإمكانية تصحيحه دون عناء، إلا أن هذه المشكلة يتم تجاهلها على نطاق واسع في الممارسة القانونية (**Fiedler, 2019**).

على نفس المنوال، فإن عدم القدرة على مراقبة والتحكم بشكل كامل في حجم العينة *n* ينسحب على العديد من المواقف الأخرى، حيث تعتمد التقييمات غير المنصفة على أحجام العينات وحيث يكون التصحيح المناسب للمشكلة في غاية الوضوح: تقييمات المعلمين للطلاب الذين يختلفون في عدد مرات إجاباتهم، التحيزات التي تخدم الذات بسبب عينات أكبر من خبرة المرء بذاته في مقابل الخبرة المرتبطة بالآخرين، أو التحيزات في خدمة المجموعة، أو التقليل من قيمة سلوك الأقليات بالنسبة إلى الأغلبية التي تُظهر معدلات متماثلة من السلوك الإيجابي. أو، على سبيل المثال من العلم الذي يُزعَم أنه مجال عقلاني (انظر جوسيم وزملاؤه، الفصل 15 من هذا الكتاب)، حيث الأدلة على فرضيات علمية بعينها تكون ملوثة بشدة بالتأثير المتحيز لشهرة العالم وعدد الدراسات التي أجريت. قلما يتم النظر في المخاوف بشأن المصداقية والتقييمات النقدية لما إذا كانت التعديلات في التجارب فعالة أو ما إذا كانت اختبارات المتغيرات الوسيطة مناسبة منطقيًا، مما يعكس متلازمة قوية من قصر النظر الميتا معرفي في الممارسة العلمية.

مزالق التفكير الشرطي

هناك قصة شبيهة تحكي هذه المرة عن تاريخ طويل من الأبحاث في التفكير الشَّـرْطي. للتوضيح، خذ على سبيل المثال هذه الاحتمالية الشرطية *p* (فيروس نقص المناعة البشـرية **HIV**| تحليل إيجابي)، أي احتمالية أن يكون الشخص قد

أصيب بالفعل بفيروس نقص المناعة البشـرية إذا كانت نتيجة الاختبار إيجابية. تتضخم تقديرات هذا الشـرط بدرجة كبيرة إذا تم إخبار المشاركين بأن المعدلات الأساسية للإصابة بالفيروس هي *p* (HIV) = 0.1٪، وأن المعدل الأساسي لنتائج الاختبار الإيجابية هو *p* (اختبار إيجابي) = 1٪، وأن المعدل الشرطي العكسي، أو معدل إيجابية نتائج اختبار الأشخاص المصابين بالفعل هو *p* (اختبار إيجابي| HIV) = 100٪. لتقديم تقدير صحيح ل *p* (HIV|تحليل إيجابي) تنص نظرية بايز على ضرورة ضرب معدل الشرط العكسي مع نسبة معدلي الأساس: **p(HIV/positive test) = p(positive test/HIV) · p(HIV)/p(positive test)** = 100٪ × 0.1٪ \ 1٪ . الاحتمالية الشـرطية لفيروس نقص المناعة البشرية عند وجود نتيجة اختبار إيجابية هي في الواقع في حدود 10٪.

يسهل «تفسير» أو تبرير أن معظم الناس يضخمون جدًا هذا الرقم المنخفض عن طريق القول ببساطة بأن الأشخاص العاديين ليسوا على دراية كاملة بالتفاضل والتكامل البايزي. فهم أن نسبة اثنين من الاحتمالات الشرطية العكسية على سبيل المثال احتمال (**HIV** |اختبار إيجابي)، واحتمال (اختبار إيجابي|**HIV**)، هي نفسها النسبة بين المعدلات الأساسية المقابلة أي *p* (**HIV**)/ *p* (اختبار إيجابي) تبدو وكأنها رياضيات رفيعة المستوى لا يُتوقع من الأشخاص العاديين فهمها. لذلك لن يلوم أحد الناس لأنهم يبالغون في تقدير المخاطر بشكل كبير عندما يتم عرضها على شكل احتمالات شرطية.

بالرغم من ذلك، ومرة أخرى، تستمر الانحرافات القوية في ظل ظروف تجعل من السهل التعرف على إهمال معدل الأساس والتغلب عليه (**Bar-Hillel, 1984**). على سبيل المثال، في تجربة يقدم فيها للمشاركين الذين يعرفون أن معدل الأساس للإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية منخفض جدًّا (على سبيل المثال، 1 من 1000) ملف بطاقات مفهرسة به فتحتين، إحداهما تحتوي على عدد قليل جدًّا من حالات الإصابة بفيروس نقص المناعة البشرية **HIV** وفتحة أخرى بها عدد ضخم (1000 ضعف حالات الفتحة الأولى) من الحالات غير المصابة بالفيروس. تحتوي

كل بطاقة مفهرسة على التشخيص (مصاب بالفيروس **HIV** مقابل غير مصاب بالفيروس **not HIV**) من جانب ونتيجة الاختبار (إيجابية مقابل سلبية) على الجانب الآخر. يمكن للمشاركين الاطلاع على عدد البطاقات التي يرونه مناسب للوصول لتقدير دقيق لاحتمال (**HIV** |تحليل إيجابي). يتمثل نمط البحث النموذجي في أن يقوم المشاركون بأخذ عينات من جميع حالات **HIV** (النادرة) بالإضافة إلى عدد مماثل من الحالات غير المصابة بالفيروس. مع ملاحظة أن نتيجة الاختبار تكون إيجابية بنسبة 100 ٪ في جميع حالات **HIV**، وتكون إيجابية فقط في عدد قليل جدًّا من الحالات غير المصابة بالفيروس، بالرغم من ذلك يستنتج معظم الناس أن نتيجة الاختبار الإيجابية مؤشر قوي جدًّا على الإصابة بالفيروس.

لا يكمن العيب الخطير في الفشل في تطبيق حساب التفاضل والتكامل البايزي. إنما يكمن في الحقيقة الواضحة المتمثلة في أن عينة من أعداد متساوية تقريبًا من الحالات المصابة بفيروس نقص المناعة البشرية والأخرى غير المصابة بالفيروس تكون متحيزة للغاية. بينما تحتوي على جميع حالات الإصابة بالفيروس **HIV**، فإنها تضم فقط مجموعة فرعية متناهية الصغر من الحالات غير المصابة بالفيروس. إن وضع تقدير احتمال شرطي للفيروس **HIV** بناءً على مثل هذه العينة المتحيزة بشكل كبير، التي تبالغ جدًّا في تمثيل المعدل الحقيقي لحالات الإصابة بالفيروس يعكس نسخة صارخة بشكل لا يصدق من قصر النظر الميتا معرفي، يمكن اعتبار الإنسان البالغ الناضج مسؤولًا عنه. من السهل توقع أن العينة التي تتضمن بشكل انتقائي جميع العناصر غير الجذابة لن تكون جذابة أو أن التنبؤ بسجل فوز فريق كرة قدم لا ينبغي أن يعتمد على عينة تعتمد بشكل كبير على أسوأ المباريات في الماضي فقط.

بالرغم من ذلك، ونتيجة لقصر النظر الميتا المعرفي، يستمر الناس في التوصل إلى استنتاجات مهمة من مثل هذه العينات شديدة التحيز، التي لا يتعدى بطلانها نطاق الذكاء البشري على الإطلاق. عندما يكون الاختيار قسريًا بين عينة متحيزة وغير متحيزة، غالبًا ما يمنع قصر النظر الميتا معرفي **الإنسانَ العاقل** ***Homo sapiens*** من

الاختيار الصحيح. وهكذا، واستكمالًا للمثال السابق، عندما يمكن للطلاب ذوي التعليم العالي الاختيار بين (1) عينة متحيزة تحتوي على أعداد متساوية من حالات المصابين بالفيروس HIV وغير المصابين بالفيروس و (2) عينة غير متحيزة تحتوي على عدد أكبر من الحالات غير المصابة بالفيروس يتناسب مع التوزيع الفعلي للإصابة بالمرض، يفضلون عادةً بناء تقديراتهم على العينة الأولى المتحيزة. من الواضح، أن قصر النظر الميتا معرفي يعطي اهتمامًا أكبر للميزة السطحية للتصميم الذي يتساوى فيه حجم العينة، أكثر من اهتمامه بفحص نقدي أو مدروس حول ما إذا كانت السمة المطلوب تقديرها قد تم تمثيلها بشكل خاطئ في العينة.

فقر التفكير السببي

تقدم الأحكام المتأثرة بالتفكير السببي مثالًا آخر على قصر النظر الميتا معرفي الذي يبدو للوهلة الأولى كما لو أنه يعكس خاصية تكيفية للعقل البشـري. منطقيًّا، يمكن حساب تأثير التغيير المتحكم به Δ س في حالة سببية س على التغيير الملحوظ Δص في بُعد التأثير ص بالنسبة Δص/ Δ س. يكون التأثير السببي في ذروته عندما ينتج عن الحد الأدنى من المدخلات السببية (مقام صغير) تأثير أقصى (بسط كبير). على سبيل المثال، إذا كانت جرعة صغيرة جدًّا من السم (Δ س صغير) كافية لقتل فيل ضخم (Δ ص كبير) فإن التأثير السببي يكون أعلى مما لو كانت الجرعة نفسها تقتل فأرًا صغيرًا فقط (Δ ص أصغر) أو إذا كانت هناك حاجة لجرعة أعلى بكثير (Δ س أكبر) لقتل فيل.

مبدأ النسبة هذا الذي يقوم عليه مفهوم التأثير السببي – قسمة حجم التأثير على كمية المدخلات السببية المطلوبة لإحداث ذلك التأثير – يبدو سليمًا منطقيًا وليس معقدًا جدًّا بالنسبة للعقل البشري. إنه يوفر حلًّا معقولًا بتكاليف معقولة للعديد من المشاكل العملية. إذا اعتبرنا أن 10 جرامات من مادة ما تنتج قيمة غذائية قدرها 50 سعرًا حراريًّا، يمكن أن نستنتج أن 100 جرام من المادة نفسها تنتج 500 سعر

حراري. أو إذا كانت 5 جرامات من مادة أخرى تحتوي 50 سعرًا حراريًا، فلا بد أن تكون قيمتها الغذائية ضعف قيمة الأولى. ومع ذلك، فإن الأحكام الفعلية للتأثيرات السببية ليست حساسة لمبدأ النسبة الواضح هذا. في كثير من الأحيان، تكون الأحكام حساسة بشكل حصري لحجم التأثير وتتجاهل إلى حد كبير المدخلات السببية، وتعتبر ذلك التأثير الملاحظ أمرًا مسلمًا به، بينما يمنعهم قصر النظر الميتا معرفي من التفكير بشكل أعمق في القصة السببية وراء ذلك التأثير. نحن نقيم ما إذا كان الاكتئاب المصاب به شخص ما خفيفًا أو شديدًا، ولكننا نادرًا ما نربط بين درجة الاكتئاب وقوة عوامل الضغط في حياة المريض التي تسببت في الاكتئاب. أو نثني، في البحث العلمي على سبيل المثال، على الدراسات ذات حجم التأثير الكبير، لكننا نادرًا ما نفكر في مدى قوة التعديلات التجريبية التي كانت ضرورية لإنتاج ذلك التأثير. في العلوم التجريبية، لا نقلل بالتأكيد من مستوى التأثير (Δص) إذا كان ناتجًا عن سبب قوي جدًا (Δ س). في حين أنه يصعب نشر دراسة تنتج تأثيرًا ضعيفًا للغاية، فإن المراجعين والمحررين لن يرفضوا أبدًا بحثًا لأن المعامل السببي كان قويًا للغاية.

عندما لا يمكن تجاهل الأصول السببية تمامًا كما هو الحال في العلم، فإن التفكير السببي لا يتبع مبدأ النسبة. بدلًا من ذلك، يبني الباحثون أحكامهم السببية على **مبدأ التباين covariance principle**: يُعتبر التأثير السببي الذي تم إثباته في التجربة في حده الأقصى إذا أنتج السبب القوي تأثيرًا قويًا (ليس إذا تمكنت المدخلات الضعيفة من إنتاج مخرجات قوية). ينطبق الأمر نفسه على أحكام الناس العاديين للتأثير السببي: إذا كان «الانتظار لمدة 45 دقيقة يتسبب في زيادة غضب العميل بمقدار 10 نقاط»، فإن التأثير السببي، من وجهة النظر الذاتية، يكون أقوى مما لو كان «الانتظار لمدة 14 دقيقة يتسبب في زيادة غضب العميل بمقدار 10 نقاط.»

مرة أخرى، قد يبرر المرء مبدأ التباين باعتباره استراتيجية تكيفية: في الواقع، لا تواجه العوامل التكيفية فقط مهمة تحديد تأثير سبب واحد؛ لكن عادة ما يتعين

اكتشاف تأثير ذلك السبب في سياق العديد من الأسباب الأخرى أ ب ج ي التي تتغير في الوقت نفسه. في مثل هذا الوضع متعدد الأسباب عندما يتزامن تأثير (Δص) مع تغيرات في العديد من العوامل السببية الأخرى، فإن تغيرًا دقيقًا للغاية في (Δأ)، على سبيل المثال، سيكون أقل قابلية للاكتشاف من التغير الهائل في (Δي) على سبيل المثال. الاستفزاز الصاخب واللافت أكثر قابلية للاكتشاف، وبالتالي سيظهر أن له تأثيرًا سببيًّا، في حالة فعل عدواني أو جريمة على سبيل المثال، أقوى من لفتة إهانة خفية يصعب اكتشافها.

ومع ذلك، على الرغم من أن التباين يبدو وكأنه قاعدة تكيفية تزيد من قابلية الاكتشاف، فإنه بالكاد يبرر الإهمال غير التكيفي لمبدأ النسبة والميل العام للتركيز على التأثيرات البارزة مع تجاهل الأصول السببية. ليس من التكيف في شيء أن تقيم أداء السيارة، بدون أن تراعي كمية الوقود المطلوبة للوصول إلى ذلك الأداء. بالطبع، يمثل تجاهل أسباب العديد من التأثيرات البيئية والاقتصادية والسياسية حالة رئيسية من حالات قصر النظر الميتا معرفي.

اتجاهات متشعبة عند مستويات تجميع مختلفة

أخيرًا وليس آخرًا، المثال النهائي البارز هو قصر النظر الميتا معرفي للاختلافات الموجودة بين مستويات التجميع. من ناحية، تعد تقلبات مستويات التجميع غير بديهية في جوهرها وقد يميل المرء إلى تبرير إهمالها. من الصعب إدراك، على سبيل المثال، أن العلاقة بين البشرة السوداء والأمية لا تكاد تذكر على مستوى الأفراد ولكنها تامة تقريبًا على مستوى المناطق الجغرافية الكبيرة. من غير المرجح أن يكون السود كأفراد أكثر أمية من البيض، لكن العلاقة بين نسبة السود ونسبة الأمية في مختلف مناطق الولايات المتحدة عالية جدًّا ($r > .80$ بالنسبة للمقاطعات الكبيرة جدًّا). للوهلة الأولى، قد يبدو ذلك صعب الفهم. يجب على المرء أن يدرك أن التأثيرات الجينية الكامنة وراء العلاقات على المستوى الفردي مستقلة تمامًا عن

العوامل الاقتصادية التي تنتج ذلك الارتباط بين الأمية ولون البشرة على مستوى المناطق الأكبر (**Robinson, 1950**).

لكن، ومن ناحية أخرى، فإن فكرة الاتجاهات المتشعبة عند مستويات التجميع المتفاوتة ليست شيئًا يفوق مستوى ذكائنا؛ ولدينا دراية بالعديد من الأمثلة على ذلك. الدول الغنية قد تكون لديها معدلات فقر عالية؛ ما هو جذاب وممتع على المدى القصير قد لا يكون جذابًا وممتعًا على المدى الطويل؛ أو أن نتائج البحث على مستوى الجماعة لا تنطبق على الأفراد المكونين لتلك الجماعة. بسبب تلك التجارب والعديد من التجارب الأخرى المعقولة، فإن العقل البشري ليس مضطرًّا إلى الخلط الناتج عن قصر النظر في مستويات التجميع المختلفة. كذلك الصورة النمطية عن **النوع gender** المتمثلة في أن الذكور أقدر على الإدارة من الإناث صحيحة على مستوى البيئات المهنية. في المجالات المهنية ذات المعدلات الأعلى في القدرة على القيادة (الإدارات العليا في المؤسسات) يكون معدل الذكور هو الأعلى. ومع ذلك، على المستوى الفردي، من الممكن أن تتفوق بعض النساء القائدات في مناصب الإدارة العليا على غالبية الرجال، ما يخلق علاقة عكسية على المستوى الفردي. بغض النظر عما إذا كانت الإناث بالفعل أفضل أو أسوأ من الذكور في الإدارة، فإن المقصود هنا ببساطة هو أن العلاقات المربكة التي لوحظت على مستويات التجميع المختلفة تمثل خطأً كبيرًا في التصنيف.

الخلاصة: السذاجة وقصر النظر والمسؤولية الاجتماعية

إذًا، تكشف مراجعة تأثيرات قصر النظر الميتا معرفي أن أبحاث العقلانية ترتبط ارتباطًا وثيقًا بمفهوم السذاجة المتناقض، الذي يعني البراءة والإهمال كليهما. تسلط الكثير من الأبحاث الحديثة التي تتعلق بتكوين الأحكام واتخاذ القرارات الضوء على الأصول الطبيعية والوظائف التكيفية للعديد من الانتهاكات الواضحة للمعايير العقلانية. يمكن تفسير التحيزات والأوهام بأنها توابع طبيعية لقوانين

التعلم العادية وطبيعة الواقع التي تتضمن العديد من الاحتمالات والصعوبات المتأصلة في بعض مهام الاستدلال. لكن، حتى عندما يصبح من الممكن فهم أصول السلوك غير العقلاني وتبريره، فإن هذا لا يعفي الفرد من مسؤوليته الاجتماعية. على الرغم من العقلانية المحدودة، يظل الفرد ملومًا. لا يمكن أن تُعزى جميع أوجه القصور في الوظائف الميتا معرفية إلى قيود حتمية. بعض آثار قصر النظر الميتا معرفي فجة وساذجة بشكل لا يصدق وليست مفروضة بفعل متطلبات مهام عقلية تتجاوز قدراتنا المعرفية. ونحن نتفهم تمامًا أن التكرار الانتقائي قد يؤدي إلى انطباعات متحيزة، وأن احتمالية أن يكون الذكور من أصحاب الملايين أقل بكثير من احتمالية أن يكون أصحاب الملايين من الذكور، أو أن السم شديد التركيز له قوة سببية أكبر من السم المخفف، أو أن سعادة الدول لا تعني سعادة الناس. ومع ذلك، نجد أنفسنا فريسة لتحيزات التكرار، ونفشل في مهام التفكير الشرطي الواضحة، ونسيء فهم مبدأ النسبة في الاستدلال السببي، ونرتبك تمامًا بسبب الاتجاهات المتشعبة عند مستويات التجميع المختلفة.

يشير منظور قصر النظر الميتا معرفي في مسألة عقلانية الاختيارات إلى الفرص الضائعة للاستفادة من الرؤى والتحليلات النقدية التي يسهل فهمها ويصعب الاختلاف عليها. يبدو كما لو أننا، لسبب ما، لسنا مهتمين أو ليس لدينا دافع لتقييم الأمور تقييمًا نقديًا، أو للتشكيك في صلاحية عينة معيبة. للتوضيح، خذ على سبيل المثال الجدل الذي دار مؤخرًا على وسائل التواصل الاجتماعي حول حركة «أنا أيضًا me too»[65]، وصداه في وسائل الإعلام. بغض النظر عن أي جزء من المعلومات التي تم الاستعانة بها في هذا النقاش العام هو صحيح، أو شبه صحيح، أو مبالغ فيه، أو حتى مزيف بالكامل، وبغض النظر عما إذا كان جزء من التجاوزات المبلغ عنها هو في الحقيقة غير ضار ومن مظاهر السلوك الطبيعي في العلاقات، فإن إجراءات جمع العينات أو «التصميم البحثي» وراء هذه اللعبة الإعلامية منحازة

---

(65) حركة أو هاشتاج «أنا أيضًا» هي حركة اجتماعية ضد الاعتداء الجنسي والتحرش الجنسي حيث ينشر الناس مزاعم الجرائم الجنسية التي يرتكبها رجال نافذون أو بارزون.

بشدة. يعتمد النقاش على محفزات استرجاع[66] تشير حصريًا إلى أسوأ نماذج السلوكيات المخالفة للمعايير والتي تقع في الجزء المتطرف من توزيع السلوك البشري (الذكوري). إن كمية الأدلة التي تم الاستعانة بها في عملية جمع العينات هذه وقوتها لا تخبرنا بأي شيء عن المعدل النسبي لهذه السلوكيات السيئة، لأن السلوكيات الطبيعية والجميلة (من قبل الذكور) يتم تجاهلها. كل ما يمكننا استنتاجه من عملية أخذ العينات المعيبة هذه هو أن حملة «أنا أيضًا» قد وصلت إلى عدد كبير من مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي (ربما أكثر من مليار). على الرغم من أننا نعي تمامًا أن مثل هذا «التصميم البحثي» متحيز، إلا أننا لا زلنا مندهشين بتلك النتائج بالغة السوء. الأمر يشبه إلى حد ما الأوهام العنيدة التي تستمر في خداع إدراكنا على الرغم من وصولنا إلى المعلومات الصحيحة.

بالرغم من كل ذلك، يجب أن يكون الهدف النهائي للنقاش حول موضوع السذاجة مواجهة هذا الخمول الناتج عن قصر النظر الميتا معرفي وتذكير الناس بمسؤوليتهم عن الاستمرار في المراقبة والتحكم النقديين. لا الذاكرة المحدودة ولا الافتقار إلى الحوافز ولا أي مظهر آخر من مظاهر العقلانية المحدودة يقيد قدرتنا، والتزامنا برصد جودة المعلومات التي تمس عقولنا والتحكم فيها. صحيح أن بعض مشاكل الاستدلال، قد لا يكون لها علاج مبتكر على المستوى الميتا معرفي. لا يمكن إلغاء تحيزات التكرار، وقد تكون المعدلات الأساس اللازمة للتعامل مع مسائل الاستدلال الشرطي غير معروفة، وقد لا تكون المعلومات متاحة عند مستوى التجميع المناسب. حتى بالرغم من كل ذلك، لا يزال بإمكاننا تمييز المواقف الخطرة التي تكون فيها العينات معيبة، أو يكون مصدر المعلومات غير جدير بالثقة، أو يكون حجم العينة غير متكافئ ويؤدي حتمًا إلى مقارنات غير عادلة ومنحازة. ويمكننا أن نقرر أيضًا تجاهل المعلومات التي من الواضح أنها معيبة وعدم التصرف بناءً عليها.

---

(66) منبهات تساعد في استرجاع الذاكرة. أي أنها تساعد على الوصول إلى الذكريات المخزنة في الذاكرة طويلة المدى وإعادتها إلى الوعي.

تؤكد الأبحاث الأخيرة على التحفيز والإعداد الافتراضي الحكيم على التصميم البيئي والمساعدات الخارجية كوسائل مهمة للوصول إلى قرارات مناسبة. يشير منظور قصر النظر الميتا معرفي إلى نهج معاكس يتم تحديده ذاتيًا ويتم التحكم فيه داخليًا، أي التقييم النقدي والتحرر من المغالطات على المستوى الميتا معرفي. أي من هذين النهجين المتعارضين هو الأفضل، مسألة يحددها البحث في المستقبل، ولكن في الوقت الحالي، يساعد النقاش حول السذاجة في تفسير الأسس النفسية للموقفين كليهما.

المصادر

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 35*(1), 124–140.

Bar-Hillel, M. (1984). Representativeness and fallacies of probability judgment. *Acta Psychologica, 55*(2), 91–107.

Buehler, R., Griffin, D., & Ross, M. (1994). Exploring the "planning fallacy": Why people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(3), 366–381.

Chan, M. S., Jones, C. R., Hall Jamieson, K., & Albarracín, D. (2017). Debunking: A meta-analysis of the psychological efficacy of messages countering misinformation. *Psychological Science, 28*(11), 1531–1546.

Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptions for social exchange. In J. H. Barkow, L. Cosmides, & J. Tooby (Eds.), *The adaptive mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (pp. 163–228). New York, NY: Oxford University Press.

Dawes, R. M., Faust, D., & Meehl, P. E. (1989). Clinical versus actuarial judgment. *Science, 243*, 1668–1674.

Denes-Raj, V., Epstein, S., & Cole, J. (1995). The generality of the ratio-bias phenomenon. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(10), 1083–1092.

Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*(4), 735–754.

Fiedler, K. (2000a). Beware of samples! A cognitive-ecological sampling theory of judgment biases. *Psychological Review, 107*, 659–676.

Fiedler, K. (2000b). On mere considering: The subjective experience of truth. In H. Bless & J. P. Forgas (Eds.), *The message within: The role of subjective experience in social cognition and behavior* (pp. 13–36). New York, NY: Psychology Press.

Fiedler, K. (2008). The ultimate sampling dilemma in experience-based decision making. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory & Cognition, 34,* 186–203.

Fiedler, K. (2012). Meta-cognitive myopia and the dilemmas of inductive-statistical inference. *Psychology of Learning and Motivation, 57,* 1–55.

Fiedler, K. (2019). A missed opportunity to improve on credibility analysis in criminal law. In R. S. Sternberg (Ed.), *My biggest research mistake* (pp. 201–203). New York, NY: Sage.

Fiedler, K., Armbruster, T., Nickel, S., Walther, E., & Asbeck, J. (1996). Constructive biases in social judgment: Experiments on the self-verification of question contents. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*(5), 861–873.

Fiedler, K., Brinkmann, B., Betsch, T., & Wild, B. (2000). A sampling approach to biases in conditional probability judgments: Beyond base rate neglect and statistical format. *Journal of Experimental Psychology: General, 129,* 399–418.

Fiedler, K., Kareev, Y., Avrahami, J., Beier, S., Kutzner, F., & Hütter, M. (2016). Anomalies in the detection of change: When changes in sample size are mistaken for changes in proportions. *Memory & Cognition, 44*(1), 143–161.

Fiedler, K., Freytag, P., & Unkelbach, C. (2011). Great oaks from giant acorns grow: How causal-impact judgments depend on the strength of a cause. *European Journal of Social Psychology, 41*(2), 162–172.

Fiedler, K., Harris, C., & Schott, M. (2018). Unwarranted inferences from statistical mediation tests: An analysis of articles published in 2015. *Journal of Experimental Social Psychology, 75,* 95–102.

Fiedler, K., Wöllert, F., Tauber, B., & Hess, P. (2013). Applying sampling theories to attitude learning in a virtual school class environment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 122,* 222–231.138 *Klaus Fiedler*

Gigerenzer, G. (2000). *Adaptive thinking: Rationality in the real world.* New York, NY: Oxford University Press.

Gigerenzer, G., & Todd, P. M. (1999). Fast and frugal heuristics: The adaptive toolbox. In *Simple heuristics that make us smart* (pp. 3–34). New York, NY: Oxford University Press.

Goldberg, L. R. (1968). Simple models or simple processes? Some research on clinical judgments. *American Psychologist, 23*(7), 483–496.

Goldberg, L. R. (1970). Man versus model of man: A rationale, plus some evidence, for a method of improving on clinical inferences. *Psychological Bulletin, 73*(6), 422–432.

Greenspan, S. (2009). *Annals of gullibility: why we get duped and how to avoid it.* Westport, CT: Praeger.

Hansen, J., Rim, S., & Fiedler, K. (2013). Psychological distance and judgments of causal impact. *Journal of Experimental Social Psychology, 49,* 1184–1189.

Harris, A. L., & Hahn, U. (2011). Unrealistic optimism about future life events: A cautionary note. *Psychological Review, 118*(1), 135–154.

Hertwig, R., & Grüne-Yanoff, T. (2017). Nudging and boosting: Steering or empowering good decisions. *Perspectives on Psychological Science, 12*(6), 973–986.

Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes.* Oxford: Houghton Mifflin.

Johnson, E. J., & Goldstein, D. G. (2003), "Do defaults save lives?" *Science, 302* (5649), 1338–1339.

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The Attribution of Attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 3*(1), 1–24.

Jones, E. E., & McGillis, D. (1976). Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. *New Directions in Attribution Research, 1,* 389–420.

Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. Nebraska Symposium on Motivation, *15,* 192–238.

Lewandowsky, S., Ecker, U. K. H., Seifert, C. M., Schwarz, N., & Cook, J. (2012). Misinformation and its correction: Continued influence and successful debiasing. *Psychological Science in the Public Interest, 13,* 106–131.

Linville, P. W., Fischer, G. W., & Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a

computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 57*(2), 165–188.

McKenzie, C. M., & Nelson, J. D. (2003). What a speaker's choice of frame reveals: Reference points, frame selection, and framing effects. *Psychonomic Bulletin & Review, 10*(3), 596–602.

Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review, 115*(2), 502–517.

Newport, F. (2013). *Americans still think Iraq had weapons of mass destruction before war.* Retrieved from www.gallup.com/poll/8623/americans-still-think-iraqhad-weapons-mass-destruction-before-war.aspx.

Nyhan, B. (2010). Why the "death panel" myth wouldn't die: Misinformation in the health care reform debate. *The Forum, 8*(1), 5.

Oskamp, S. (1965). Overconfidence in case-study judgments. *Journal of Consulting Psychology, 29*(3), 261–265.

Ostrom, T. M., & Sedikides, C. (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. *Psychological Bulletin, 112*(3), 536–552. *Gullibility and Rationality* 139

Piaget, J. (1950). *The psychology of intelligence.* Oxford: Harcourt Brace.

Pleskac, T. J., & Hertwig, R. (2014). Ecologically rational choice and the structure of the environment. *Journal of Experimental Psychology: General, 143*(5), 2000–2019.

Reyna, V. F., & Brainerd, C. J. (2008). Numeracy, ratio bias, and denominator neglect in judgments of risk and probability. *Learning and Individual Differences, 18*(1), 89–107.

Robinson, W. S. (1950). Ecological correlations and the behavior of individuals. *American Sociological Review, 15,* 351–357.

Ross, L., Lepper, M. R., & Hubbard, M. (1975). Perseverance in self-perception and social perception: Biased attribution processes in the debriefing paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 880–892.

Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist, 25*(1), 1–7.

Sarbin, T. R., Taft, R., & Bailey, D. E. (1960). *Clinical inference and cognitive theory*. Oxford: Holt, Rinehart, & Winston.

Schipani, V. (2016). *GMOs didn't cause Zika outbreak*. Retrieved from www.factcheck.org/2016/02/gmosdidnt-cause-zika-outbreak.

Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.

Steller, M., & Köhnken, G. (1989). Criteria-based statement analysis. Credibility assessment of children's statements in sexual abuse cases. In D. C. Raskin (Ed.), *Psychological methods for investigation and evidence* (pp. 217–245). New York, NY: Springer.

Swets, J. A., Dawes, R. M., & Monahan, J. (2000). Psychological science can improve diagnostic decisions. *Psychological Science in the Public Interest, 1*(1), 1–26.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.

Trommershäuser, J., Maloney, L. T., & Landy, M. S. (2008). Decision making, movement planning and statistical decision theory. *Trends in Cognitive Sciences, 12*, 291–297.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin, 76*, 105–110.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*(4157), 1124–1131.

Unkelbach, C., Fiedler, K., & Freytag, P. (2007). Information repetition in evaluative judgments: Easy to monitor, hard to control. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 103*, 37–52.

Vrij, A., & Mann, S. (2006). Criteria-based content analysis: An empirical test of its underlying processes. *Psychology, Crime & Law, 12*(4), 337–349.

Wason, P. C. (1968). Reasoning about a rule. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 20*(3), 273–281.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality And Social Psychology, 39*(5), 806–820.

Yamagishi, T., Kikuchi, M., & Kosugi, M. (1999). Trust, gullibility, and social intelligence. *Asian Journal of Social Psychology, 2*(1), 145–161.

8

العقلية المتشككة (غير الساذجة)

روث مايو
الجامعة العبرية بالقدس

هل هبط الأمريكيون حقًا على القمر؟ تشير استطلاعات الرأي إلى أن ما بين 6٪ و20٪ من الأمريكيين الذين شملهم الاستطلاع يعتقدون أن عمليات الإنزال المأهولة كانت مزيفة. يزعم ذلك الادعاء أن الهبوط الشهير على سطح القمر أُعِدَّ، إما في هوليوود أو في المنطقة 51، بهدف هزيمة الروس في سباق الفضاء وفي الوقت نفسه تجنب أي مخاطر للفشل. أما الأموال المخصصة لبرنامج الهبوط على سطح القمر فقد منحت للعديد ممن شاركوا في عملية الاحتيال هذه للقيام بعملهم وإبقاء الخدعة سرًّا إلى الأبد. ألا تصدق تلك الحكاية؟ ألق نظرة على الصورة الشهيرة للهبوط. لماذا يتحرك العلم ونحن نعلم أنه لا توجد رياح على سطح القمر؟ أين النجوم؟ ولماذا لا توجد حفرة حيث هبطت الوحدة القمرية عندما تقرأ هذه الادعاءات وتنظر إلى الصور آخذًا في اعتبارك مثل تلك الأسئلة، على مقياس من

صفر (لم يهبطوا) إلى 10 (هبطوا بالتأكيد)، فكر لمدة دقيقة ولاحظ مدى تأكدك من أن الأمريكيين هبطوا بالفعل على القمر؟

تشير نظريات علم النفس وأبحاثه إلى أنه حتى لو كنت متأكدًا تمامًا من أن الأمريكيين هبطوا على سطح القمر، فإنك الآن، بعد قراءة الادعاءات أعلاه، أقل ثقة بقليل، وستختار 9 أو 8 على المقياس بدلًا من 10. لماذا؟ كيف تؤثر علينا قراءة بعض النظريات البديلة، أو نظريات المؤامرة، فنعتبر الأمر محتملًا؟ إذا كان شخص ما يعتقد أن الأمريكيين قد هبطوا على سطح القمر، وبعد قراءة فرضية المؤامرة المذكورة أعلاه أصبح أقل يقينًا ولو قليلًا من أنهم هبطوا فعلًا، فإن هذا مؤشر على مدى سذاجة عقولنا، التي تتأثر بأي معلومة عابرة حتى عندما نعتقد أو نعلم أن تلك المعلومة خاطئة.

العقل الساذج

الأساس المعرفي المتهم في مسألة العقل الساذج هو الطبيعة العفوية التي تدفعنا للتصديق مقابل الطبيعة المكتسبة لعدم التصديق. تتمثل النقطة الأساسية في أن عملية فهم أي معلومة تستلزم التصديق. بمعنى آخر، أن تفهم هو أن تصدق. وفي حين أن التصديق هو العملية الأولية التلقائية، فإن نفي المعلومات هي عملية ثانوية تتطلب الدافع والقدرة والمصادر المعرفية. يُرد نموذج «الفهم يساوي التصديق» إلى سبينوزا ويعد النقيض للنموذج الديكارتي (انظر الشكل 8-1). يقول نموذج ديكارت بأنه يمكن للأفراد فهم المعلومات دون تصنيفها على أنها صحيحة أو خاطئة، في حين يفترض نموذج سبينوزا أن الفهم يستلزم قبولًا فوريًا قد يتحول إلى رفض فقط من خلال عمليات تقييم تالية تكون نتيجتها إجازة القبول المبدئي للمعلومات أو رفضها.

	الإجراء الديكارتي	الإجراء السبينوزي (العقلية الساذجة)
مرحلة التمثيل	الإدراك	الإدراك والقبول
	القبول	تأكيد (القبول)
	أو	أو
مرحلة التقييم	الرفض	الرفض

الشكل 8-1، الإجراء الديكارتي والإجراء السبينوزي

كانت الدراسات التي أجراها دانيال جلبرت وزملاؤه هي أهم مجموعة تهدف إلى اختبار نموذج سبينوزا، أظهرت تلك الدراسات أنه إذا كان المشاركون مقيدين إدراكيًا – من خلال الاضطرار إلى القيام بمهام متعددة، على سبيل المثال – فإنهم يستمرون في استخدام معلومات يعلمون أنها غير صحيحة في أحكامهم وقراراتهم. تُفسر هذه النتائج على أنها إثبات لنموذج التصديق أولًا والتصحيح ثانيًا، ما يدل على أن إعاقة عملية التحقق التالية قد تؤدي إلى استمرار المرء على اعتقاده في صحة معلومات زائفة بوضوح. الأهم، أن الدراسات قد أظهرت أنه حتى بدون تدخل، يجد الناس صعوبة في إنكار المعلومات الخاطئة بشكل واضح. على سبيل المثال، لا يتذكر الناس النفي الواضح وينتهي بهم الأمر بتذكر المعلومات التي نفيت بوضوح (مثل تذكر أن «الآثار الجانبية للقاح الإنفلونزا أكثر خطورة من الإنفلونزا نفسها» على الرغم من النص صراحة على خطأ هذه المعلومة؛ **Schwarz, Sanna,**

(Skurnik, & Yoon, 2007. أحد الأمثلة الأكثر تطرفًا على فشل هذا النفي هو أثر الذاكرة الزائفة حيث تصبح الأحداث التي رُفِضتْ في البداية ذكريات «حقيقية» لأحداث حقيقية (Fiedler, Walther, Armbruster, Fay, & Naumann, 1996; Loftus, 2005؛ وانظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب؛ شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). لذلك، إذا سُئلت ما إذا كنت قد رأيت شماعة معاطف في شقة ولم تكن قد رأيت شيئًا، فستجيب بشكل صحيح في البداية بـ «لا»، ولكن بعد مرور بعض الوقت وسؤالك مرة أخرى، تصبح الاحتمالات أعلى بكثير في أنك ستعتقد أنك رأيت شماعة معاطف في الشقة وأنك ستقول «نعم» مقارنة بموقف لم تشاهد فيه شماعة معاطف ولم تُسأل عنها من قبل. بعبارة أخرى، قد يؤدي النفي الصحيح في أول الأمر إلى تأكيد غير صحيح في وقت لاحق (Fiedler et al., 1996).

هناك تأثيرات أخرى تستدعى لدعم نموذج سبينوزا في جانب التصديق أولًا؛ أحد الأمثلة على ذلك هو الميل للإذعان، حيث يميل الناس إلى قول «نعم» لكل شيء. مرة أخرى، الفكرة هي أنه عندما يُسأل المرء «هل كنت راضيًا عن سنتك الأولى في الكلية؟» فإنه يفكر في الأشياء الجيدة التي حدثت في تلك السنة، الأشياء التي جعلته يشعر بالرضى، وبالتالي يرد بالإيجاب؛ ولكن إذا سُئل «هل كانت سنتك الأولى في الكلية مخيبة للآمال؟» يفكر المرء ساعتها في الأشياء المخيبة للآمال التي حدثت وبالتالي يرد بالإيجاب مرة أخرى. بعبارة أخرى، نحن نميل إلى التأكيد والقبول ونفكر بطريقة متوافقة مع أي مفهوم يعرض علينا. إحدى الظواهر ذات الصلة هي التحيز التأكيدي الأساسي حيث يميل الناس إلى البحث عن المعلومات التي تؤكد أفكارهم الموجودة مسبقًا بدلاً من تلك التي تشكك فيها وإدراكها وتفسيرها (انظر أيضًا دانبج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ Snyder & Swann, 1978; Wason & Johnson-Laird, 1972).

وهكذا، فإن عقودًا من البحث تخلص إلى أن التصديق والتأكيد والقبول هي أمور

أولية، بينما النفي والتكذيب والرفض أمور ثانوية تأتي في مرحلة تالية. يجب أن يكون لدى المرء الدافع والوقت والموارد المعرفية حتى يتمكن من النفي. الفهم يعني القبول، وهذا هو أساس تفكيرنا الساذج الذي يصدق ويقبل أي معلومة تأتيه، وينفيها فقط بعد عملية ثانوية مكلفة. لكن إذا كانت الحال كذلك، فكيف يمكننا أن نفسر رفضنا التلقائي والفوري لبعض الاقتراحات، مثل النقر على رابط يعدنا بالفوز بجائزة المليون دولار؟ أو عرض توصيلة إلى المنزل من شخص غريب أوقف سيارته إلى جوارنا؟ هل نحتاج إلى الدافع والوقت والموارد المعرفية لكي نرفض رسائل مثل «انقر هنا» أو «ادخل هنا»؟ يقترح الفصل الحالي أن الإجابة هي «لا» ويهدف إلى توضيح أن الرفض أو النفي يمكن أن يكون (أ) ناجحًا و(ب) عملية أولية.

شرط النفي الناجح

كما أوضحنا أعلاه، تصور معظم الأبحاث النفي على أنه عملية ثانوية عرضة للفشل، مما يؤدي إلى الوقوع في السذاجة. يكمن التفسير المقدم لهذا النفي «الضعيف» في طريقتنا لمعالجة النفي وتشفيره: إننا نعالج أولًا جوهر الجملة المرفوضة ثم نضيف إليها النفي. على سبيل المثال، إذا قيل لأحد أن «تيم ليس شخصًا مرتبًا»، يتم تنشيط مفهوم «الترتيب» في ذهن الفرد، جنبًا إلى جنب مع الارتباطات المتسقة مع ذلك المفهوم مثل السلوكيات المرتبة (مثل، الالتزام بجدول يومي) والسمات الأخرى ذات الصلة (مثل، تحري الدقة). فقط في المرحلة التالية ينفي المرء مفهوم الترتيب من خلال وضع وسم نفي على تلك الارتباطات المنشطة، عند تلك المرحلة يستطيع المرء أن ينفي بشكل صحيح (انظر أيضًا كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب). ولكن، وكلمة «لكن» هذه مهمة، لأن وسم النفي هو بناء معرفي منفصل مضاف إلى النواة والارتباطات المتطابقة معها، قد يتم فصل الاثنين (أي جوهر المعلومة ووسم النفي)

لأسباب عديدة، بما في ذلك مجرد مرور الوقت، ولا يتذكر المرء، في النهاية، سوى أنه تم إخباره بأن «تيم شخص مرتب». وقد أطلقنا على هذا النموذج لمعالجة النفي وتشفيره «**النسق زائد وسم- schema-plus-tag model**». من النتائج المهمة المترتبة على اتباع هذا النموذج التنشيط الفوري لارتباطات النسق التي تمثل في الواقع المعنى المعاكس لنفي العبارة (أو محفزات أخرى)، وقد تكون النتيجة النهائية أن نفقد وسم النفي ولا يتبقى سوى النسق في أذهاننا، بما يحمله من معنىً معاكس للرسالة الأصلية. يمكن للمرء أن يرى بسهولة كيف يتطابق نموذج «النسق زائد وسم» مع نموذج سبينوزا – قبول المفهوم أولًا ثم نفيه لاحقًا مع خطر ألا يبقى في الذهن سوى المفهوم فقط. يشـرح نموذج «النسق زائد وسم» سبب كون النفي ثانويًا وعرضة للفشل.

ومع ذلك، تشير الدراسات إلى نموذج آخر يمكننا من خلاله معالجة النفي وتشفيره. ونطلق على هذا النموذج اسم «**نموذج الاندماج- fusion model**» لأنه يدمج جوهر المفهوم مع وسم النفي في نسق توكيدي (أي غير منفي) بديل يحمل معنى النفي. وعليه، بالنسبة لعبارة «تيم ليس شخصًا مرتبًا»، فإننا ننشط نسقًا توكيديًا بديلًا ينقل عكس كلمة «مرتب»، أي «فوضوي». كلمة «فوضوي» هي نسق توكيدي غير منفي يعني «غير مرتب». في هذه الحالة، يتم تنشيط مفهوم «الفوضى» في عقل الفرد جنبًا إلى جنب مع الارتباطات المنسجمة معه مثل أشكال السلوكيات الفوضوية (على سبيل المثال، وجود أكوام من الورق على المكتب) والسمات الأخرى ذات الصلة (مثل، «مشوش»). ومن ثم، فإننا في نموذج الاندماج، نعالج ونشفر النفي في إطار نسق ينسجم مع معنى النفي، ما يعني الوصول إلى إنكار ناجح للمعلومات فور التعرض لها وكذلك عندما نستدعيها من الذاكرة. سوف نتذكر دائمًا أن تيم فوضوي. حسنًا، إذا كان نموذج الاندماج ينجح دائمًا في الوصول إلى الإنكار، فلماذا لا نستخدمه في جميع الحالات؟

لكي يكون نموذج الاندماج متاحًا لنا في جميع الحالات، يجب أن يكون هناك

نسق توكيدي بديل يمثل ويتضمن معنى النفي. وإذا لم يوجد مثل ذلك النسق، فليس أمامنا سوى نموذج النسق زائد وسم. يوضح البحث الذي أجريناه هذا الدور الحاسم للنسق التوكيدي البديل، في إحدى التجارب استخدمنا سمات ثنائية القطب (أي لها أضداد واضحة، مثل سعيد / حزين، ذكي / غبي) في مرة، وسمات أحادية القطب (أي ليس لها ضد أو نقيض بسيط، مثل رومانسي، مغامر، مسؤول) في مرة أخرى.[67] لكل سمة أنشأنا ثلاثة أقطاب سلوكية: واحد ينسجم مع السمة ولكن ليس مع نفيها (أي، لـ «تيم مرتب» «ملابس تيم مطوية بعناية في خزانة ملابسه»)؛ وآخر ينسجم مع نفي السمة ولكن ليس مع جوهر السمة (على سبيل المثال، «تيم ينسى المكان الذي يترك فيه مفاتيح سيارته»)؛ وثالث لا علاقة له بالسمة (على سبيل المثال، «يحب تيم التحدث لفترات طويلة في الهاتف»). قرأ المشاركون وصف الشخص ثم عرض عليهم أحد الأقطاب السلوكية وكان عليهم أن يقرروا بأكبر قدر ممكن من الدقة والسرعة ما إذا كان السلوك مطابقًا أو غير منسجم أو غير ذي صلة بالوصف الذي قرأوه من قبل. قسنا الوقت الذي استغرقه الوصول إلى تلك الأحكام. كانت نصف السمات التي عرضت على كل مشارك سمات مؤكدة والنصف الآخر سمات منفية، واستجاب كل مشارك للأقطاب السلوكية الثلاثة التي عرضت عليه في ترتيب عشوائي بين مجموعات. أشارت النتائج إلى أنه بالنسبة للسمات المؤكدة، كانت الاستجابات لكل من السمات ثنائية القطب وأحادية القطب أسرع في حالة السلوكيات المنسجمة عن تلك غير المنسجمة، مما يشير إلى أن الأشخاص يفكرون في الارتباطات التي تناسب الوصف وبالتالي يكونون أسرع في الاستجابة لأنواع السلوكيات المنسجمة عن غير المنسجمة. لكن، في حالة السمات المنفية، وتحديدًا ثنائية القطب، كان المشاركون أسرع في الاستجابة للارتباطات السلوكية المنسجمة من الارتباطات غير المنسجمة،

(67) أجريت هذه الدراسة بالعبرية، وليس في العبرية بادئات أو لواحق للكلمة؛ لكن يتم التعبير عن النفي باستخدام كلمة منفصلة أو حرف «ليس أو غير» (على سبيل المثال: «غير سعيد،» «غير مسؤول») (المؤلفة).مكتبة .. سُر مَن قرأ

بينما كان العكس صحيحًا بالنسبة للسمات أحادية القطب. في حالة الأخيرة، كان المشاركون في الواقع أسرع في الاستجابة للارتباطات السلوكية غير المنسجمة مقارنة بتلك المنسجمة. لذلك، بينما ينفي المشاركون بشكل صحيح في حالة كل من السمات أحادية القطب والثنائية القطب، فإنهم يفكرون في المعنى المنسجم مع النفي لنفي السمات ثنائية القطب، ويفكرون في جوهر النفي عند نفي الخصائص أحادية القطب. اختبرنا كذلك ذاكرة المشاركين للسمات في اختبار سريع مفاجئ في نهاية الدراسة. كانت الذاكرة للأوصاف المصوغة بالإيجاب عالية لكل من السمات ثنائية القطب (91٪) والسمات أحادية القطب (93٪). ومع ذلك، كانت ذاكرتهم للسمات المنفية أفضل بكثير في حالة السمات ثنائية القطب (83٪) مقارنة بالسمات أحادية القطب (62٪). بالتحديد، كانت حالة فقدان وسم النفي والتذكر الخاطئ لجوهر السمة أكثر شيوعًا بشكل ملحوظ في حالة السمات أحادية القطب (38٪) مقارنة بالسمات ثنائية القطب (14٪). وبالتالي، لكي تنفي بصورة صحيحة، يجب أن يكون لديك نسق توكيدي بديل.

نستنتج من مراجعة الأبحاث التي توضح ضعف النفي وفشله أن النفي في تلك الدراسات يتعلق بالنوع أحادي القطب من المعلومات. على سبيل المثال، ظاهرة الذاكرة الزائفة، لا يوجد مقابل للضياع في المركز التجاري عندما كان عمرك 5 سنوات – إما أنك ضعت أو لم تضع. وبالتالي، عندما تحاول نفي الضياع في الماضي فإنك تستدعي صورة الضياع، وعلى الرغم من أنك تنكر ذلك بشكل صحيح، إلا أن الصورة والارتباطات المنسجمة معها (مثل البكاء) لا تزال قائمة، وبالتالي قد يفقد المرء وسم النفي ويستسلم للذاكرة الزائفة المتمثلة في جوهر الفكرة أي الضياع. وينطبق هذا أيضًا على رفض رؤية شماعة المعاطف في الشقة، أو إنكار المعلومات الخاطئة بشكل عام، مثل المفاهيم المتداولة عن أن لقاح الحصبة والنكاف يسبب التوحد. في كل هذه الحالات، لا يوجد نسق مؤكد بديل، وقد يكون هذا هو سبب فشل عملية النفي والتشفير. وبالفعل، أثبت البحث الآن مرارًا وتكرارًا أن

وجود نسق توكيدي بديل يمكّن من نفي ناجح. من المهم ملاحظة ذلك، كما هو الحال في دراسة، هورن وزملائه .Horne et al (2015)، لا يحتاج النسق البديل إلى بناء دلالي لغوي. إذا كان لدى أي شخص أي نسق بديل يخدمه للوصول للنفي، فإنه سينجح في النفي. تحديدًا، قدم هورن نسقًا توكيديًّا بديلًا للعلاقة الخطأ المفترضة بين لقاح الحصبة والنكاف والتوحد من خلال تنشيط الصورة البديلة للمرض الذي يقضي عليه اللقاح.

أحد الأمثلة الرائعة نجده في الدراسة التي توضح التأثير المتناقض لقمع الفكر: «لا تفكر في الدببة البيضاء.» عند الحديث عن هذا التأثير، كل ما يُقال عادةً هو أنه بمجرد أن يُطلب منك عدم التفكير في الدببة البيضاء، فإنك تستمر في التفكير في الدببة البيضاء. لكن، وفي الدراسة نفسها، في تجربة أخرى، قدم فاجنر وزملاؤه للمشاركين نسقًا توكيديًّا بديلًا: «إذا حدث وفكرت في دب أبيض، من فضلك حاول التفكير في سيارة فولكس فاجن حمراء بدلًا منه.» في هذه الحالة، أصبح المشاركون أقل انشغالًا بالدببة البيضاء.

بالطبع، وجود نسق بديل لا يضمن أن يستخدمه المرء. قد تؤثر عوامل مختلفة على ما إذا كنا سنختار نموذج النسق زائد وسم أو نموذج الاندماج. على سبيل المثال، وجدنا أن المشاركين الذين يعانون من الاستغراق في التفكير يميلون إلى النفي باستخدام نسق سلبي: استخدام نموذج النسق زائد وسم لنفي المعلومات السلبية (مثل «تيم ليس غبيًا») ولكنهم يستخدمون نموذج الاندماج لنفي المعلومات الإيجابية («تيم ليس ذكيًا»). يشير هذا النمط إلى إمكانية أن يصبح تنشيط الأنساق السلبية مزمنًا، مما يؤدي إلى استخدامها عندما يتم نفيها أو عندما يتم نفي نظيرها التوكيدي. ومن ثم فإن النسق الذي نستخدمه يعتمد على طبيعتنا وما نفكر فيه وعلى اعتبارات أخرى. على سبيل المثال، إذا قال الطبيب قبل إجراء طبي ما إن «الإجراء ليس خطيرًا»، على الرغم من وجود نسق توكيدي بديل لـ «ليس خطيرًا» (أي «آمن»)، ونظرًا لأن المريض عرضة للقلق في الغالب، فإن هناك احتمالًا كبيرًا

لاستخدام نموذج النسق زائد وسم والاستمرار في التفكير في الخطر بشكل أساسي.

ومن المثير للاهتمام، أن معظم السلوكيات السلبية ليس لها نسق توكيدي بديل – إما أنك فعلتها أو لم تفعلها. لذلك، فإن إنكار السلوك السلبي يقود الآخرين في الواقع إلى التفكير في هذا السلوك السلبي، والتفكير في ارتباطاته المنسجمة معه، وربما يقودك ذلك إلى تذكره ليس كنفي وإنما كشيء فعلته. إذا كنت تريد نفيه بنجاح، فيجب أن تأتي بنسق إيجابي بديل. على سبيل المثال، بدلًا من قول «أنا لم أسرق»، يمكن للمرء أن يقول شيئًا من قبيل، «تحاول الشـرطة الإيقاع بي». بالعودة إلى مثال نظريات المؤامرة الذي بدأنا به، فإن النقطة المثيرة هنا هي أن نظريات المؤامرة عادة تقترح ادعاءات ليس لها نسق بديل (للاطلاع على أمثلة كثيرة في هذا الكتاب، انظر كوبر وأفري، الفصل 16؛ دوجلاس وآخرين، الفصل 4؛ مايرز، الفصل 5؛ فان بروييجين، الفصل 17). ولكن إذا كان لدى المرء مثل هذا النسق، فيمكنه نفي هذه النظريات. وبالتالي، فإن معرفة تفسير الشكوك التي تثيرها صورة الهبوط على سطح القمر سيقلل من تأثر الناس بالادعاء القائل بأن الأمريكيين لم يهبطوا على سطح القمر مطلقًا (أي أن الهبوط تم بشكل تدريجي ولهذا السبب لا توجد فوهة، وأن زاوية الصورة تؤدي إلى عدم رؤية النجوم، وأن حركة العلم عند غرسه في تربة القمر هو ما أدى إلى رفرفته الظاهرة، والتي تبقى ظاهرة بسبب عدم وجود غلاف جوي للقمر). بالطبع، يمكن أن تكون هناك منافسة بين المعلومات الخطأ المنفية والحقيقة. كثيرًا ما تكون المعلومات الخطأ أكثر إثارة للاهتمام وأكثر حيوية من الحقيقة المملة. قد يؤثر هذا أيضًا على نوع نموذج النفي المستخدم وبالتالي على نتيجته النهائية. يجب إجراء المزيد من الاختبارات على هذه العوامل والعديد من العوامل الأخرى لفهم متى ولماذا يقوم الناس بمعالجة النفي وتشفيره باستخدام النموذج الناجح مقابل النموذج غير الناجح.

النفي كعملية أولية

قبول نموذجي النفي ودورهما في النفي الناجح يترك احتمال أن يبدأ النفي بنموذج النسق زائد وسم، وإذا كانت الظروف مناسبة، فسيتم تطبيق نموذج الاندماج في مرحلة لاحقة من المعالجة. هذا التصور يتوافق مع نموذج سبينوزا. نموذج النسق زائد وسم هو المرحلة الأولى – يفكر المرء في جوهر النفي. فقط في المرحلة الثانية يمكن الانتقال إلى نموذج الاندماج والتشفير باستخدام النسق التوكيدي البديل. أية مقاطعة أو نقص في الموارد أو الوقت لن تسمح لنا بتجاوز المرحلة الأولى، النسق زائد وسم، وهو ما يعني التفكير في جوهر النفي بدلًا من نفيه الفعلي وربما نسيان النفي فيما بعد. لكن، وإذا كانت الحال كذلك، فهذا يعني أنه عندما تكون واقفًا تحت المطر، تنتظر الحافلة، ويوقف شخص غريب سيارته بجانبك، ويفتح النافذة ويقول، «اركب! سآخذك إلى المنزل،» فإنك تفكر أولاً في هذا العرض، تفكر على سبيل المثال في العودة إلى المنزل سريعًا والاحتماء من المطر، ثم ستفكر بعدها (حتى لو تأخرت بضع أجزاء من الثانية) في الخطر المحتمل. الادعاء الذي قدمناه في هذا الفصل حتى الآن هو أنك، في مثل هذه الظروف، تفكر فورًا في النسق البديل المحتمل للعرض الذي قدمه هذا الشخص الغريب (أن تُسرق أو ما هو أسوأ)، وأنك لا تفكر في العودة إلى المنزل سريعًا، حتى ولو لميللي ثانية. بمعنى آخر، في هذه الحالة، يعتبر النفي باستخدام نموذج الاندماج عملية أولية. لكن، من الواضح في هذا المثال أن الرفض يُنظر إليه على أنه رد إستراتيجي. ومع ذلك، فإن مضمون الفصل الحالي هو أن رد الفعل المحدد – النفي الأولي – الذي يظهر في هذا المثال المحدد الذي يوضح عدم الثقة بمصدر معين (الرجل الغريب صاحب السيارة) يحدث في وجود حالة عقلية عامة من عدم الثقة، تسمى هنا **العقلية المرتابة**– ***the skeptical mindset***. قد يتم تنشيط هذه العقلية من خلال مصدر معين، أو من خلال تلميح سياقي لا يعرفه المرء، أو عن طريق الميل المزمن العام لعدم الثقة بالآخرين.

ولأن الفكر يكون من أجل الفعل (James, 1890)، ولأن الفكر موضعي[68] (Schwarz, 2002; Smith & Semin, 2004؛ انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب)، يجب أن يتكيف إدراك كل عقلية وفقًا لذلك. وبالتالي، إذا كانت الثقة تعني قبول الأشياء «بقيمتها الاسمية»، فيجب أن يكون الإدراك من النوع المنسجم. إذا كان عدم الثقة يعني عدم قبول الأشياء «بقيمتها الاسمية»، فيجب أن يكون الإدراك من النوع غير المنسجم. لذلك، فإن الفرضية المقترحة في هذا الفصل هي أن رد الفعل العفوي المتمثل في الرفض هو العملية الأولية للعقلية المرتابة، وسيحدث النفي فيما يتعلق بأي محفزات واردة، حتى لو لم تكن لها أية علاقة بالثقة أو عدم الثقة. ومن ثم، لا يمكن اعتبار عملية النفي الأولية ناتجة عن أي نوع من العمليات الإستراتيجية أو المجهدة أو الموجهة. ويوحي هذا بأن هناك عقلية ساذجة يكون القبول هو العملية الأولية فيها، وهناك أيضًا عقلية مرتابة يكون الرفض هو العملية الأولية (انظر الشكل 8-2). نظرًا لأن الناس يميلون إلى الوثوق بالآخرين ما لم يكن لديهم أسباب لعدم الثقة، فإن **العقلية السذاجة**/الواثقة تعتبر العقلية الافتراضية. يتم استدعاء العقلية المرتابة/غير الواثقة من خلال أية إشارة خارجية *(تتم معالجتها بوعي أو بغير وعي؛ **Mayer & Mussweiler, 2011**؛ للاطلاع على حالة شيقة محتملة، انظر أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب)* أو داخلية، نظرًا لأن بعض الناس يمكن وصفهم بأنهم لا يثقون في العادة.

لاختبار فرضية العقلية المرتابة التي تتميز بعملية نفي أولية، سعينا إلى توضيح الارتباطات والعمليات الناتجة عنها، وأخيرًا رد الفعل على المعلومات الواردة. لتجنب أي تفسير استراتيجي معين، يتم التلاعب، في جميع الدراسات، بعامل الريبة – الذي يُفترض أنه العامل المحفز للعقلية المرتابة – بشكل عرضي أو يتم قياسه على أنه سمة شخصية. يتعلق التأثير الذي يتم اختباره دائمًا بمهمة لا علاقة لها بانعدام الثقة. ومن ثم، فإن التأثير ليس استجابةً استراتيجيةً مدروسة. الافتراض هنا هو أنه

(68) تقول نظرية المعرفة الحالية أو الوضعية بأن الفكر لا يكون بمعزل عن الحال أو الوضع الاجتماعي أو الثقافي أو الجسماني القائم في اللحظة. الفكر رهين السياق والنشاط والثقافة واللغة.

في حالة العقلية المرتابة، مقارنة بالعقلية الساذجة، ينظر المرء إلى الارتباطات البديلة بدلًا من الارتباطات المنسجمة، ويرفض بدلًا من أن يقبل؛ ونتيجة لهذه العمليات، يكون المرء أقل تأثراً بالمعلومات الواردة – وبعبارة أخرى، أقل سذاجة.

الارتباطات

في دراساتنا، كانت الفرضية هي أنه بينما في العقلية الساذجة يحدث تدفق من التنشيط المنسجم، وبالتالي يتم تنشيط الإدراك المنسجم، في العقلية المرتابة، يتغير تدفق التنشيط ويحفز الإدراك غير المنسجم. لذلك، في العقلية المرتابة، ستعمل الرسالة القادمة تلقائيًا على تنشيط معنى لا يتوافق مع الرسالة الأصلية. لاختبار هذا، أنشأنا 40 مجموعة في كل منها ثلاث كلمات: كلمة مستهدفة (أي، فارغ) وكلمتان تمهيديتان محتملتان لها؛ واحدة تتوافق مع الكلمة المستهدفة (أي، أجوف)؛ وواحدة لا تتوافق معها (أي، ملآن). كانت مهمة المشاركين في الدراسة تحديد ما إذا كانت الكلمة المستهدفة صفة أم اسمًا. وقد أخبرنا المشاركين أننا أدخلنا وجهًا وكلمةً إضافية لإنشاء حمل بصري، وأن مهمتهم تتعلق فقط بالكلمة الثانية التي تظهر. بدأت كل تجربة بعرض وجه يوحي بالثقة أو وجه يثير الريبة لمدة 800 مللي ثانية. ثم وُضعت كلمة تمهيدية على الوجه، تحت العينين. بعد عرضها لمدة 82 مللي ثانية، تم استبدال الكلمة التمهيدية بالكلمة المستهدفة، وبقيت على الشاشة حتى يعطي المشارك إجابة أو حتى تغلق نافذة الاستجابة بعد ثانيتين. كانت الكلمة التمهيدية إما منسجمة أو غير متوافقة مع الكلمة الهدف.

التأثير المتعارف عليه هو أن الناس أسرع في اتخاذ قرار بشأن الكلمة المستهدفة إذا سبقها تمهيد منسجم، مقارنةً بتمهيد غير منسجم (للاطلاع على مراجعة انظر McNamara, 2005). في التجارب التي تعتمد على قياس الوقت، يعني هذا استجابة أسرع للكلمة المستهدفة التي تظهر بعد تمهيد منسجم مقارنةً بغير المنسجم. إذا كانت هناك إشارة سياقية تثير الريبة، مثل الوجه غير الجدير بالثقة، وتمكنت من

تنشيط العقلية المرتابة التي تفكر تلقائيًا في البدائل بدلًا من مجاراة التدفق المنسجم للكلمة التمهيدية، فيجب أن ينقلب تأثير هذا الانسجام ويجب أن يكون المشاركون أسرع في الاستجابة للكلمة المستهدفة بعد تمهيد غير منسجم مقارنة بالتمهيد المنسجم. هذا هو بالضبط نمط النتائج الذي حصلنا عليه في دراساتنا: تفاعل معتبر بين نوع الكلمة التمهيدية (منسجمة مقابل غير منسجمة) والوجه (موحي بالثقة/ موحي بالريبة).

كان المشاركون أسرع في الاستجابة بعد تمهيد منسجم إذا ظهرت الكلمة على وجه جدير بالثقة، لكنهم كانوا أسرع في الاستجابة للكلمة المستهدفة بعد كلمة غير منسجمة إذا كان الوجه الذي ظهرت عليه الكلمة غير جدير بالثقة. تشير هذه النتيجة إلى أنه بالفعل في وجود إشارة سياقية توحي بالريبة (مثل وجهٍ غير جدير بالثقة) ينقاد العقل إلى نوع غير منسجم من التنشيط بدلًا من النوع المنسجم. من الأسهل التفكير في «فارغ» بعد «ممتلئ» بدلاً من «أجوف». لم يكن تنشيط الارتباطات غير المنسجمة نتيجة لاستراتيجية معالجة واعية، لأن الفاصل الزمني بين الكلمة التمهيدية والكلمة المستهدفة كان قصيرًا جدًّا *(أقل من 100 مللي ثانية؛ انظر **Neely, 1977**)* ولأنه من غير المرجح أن يكون المشاركون قد توصلوا إلى نظرية تربط الوجوه الجديرة أو غير الجديرة بالثقة بـالكلمات المستهدفة المنسجمة أو غير المنسجمة.

ومن ثم، فقد خلصنا إلى أنه في حالة العقلية الساذجة، يكون نوع الارتباط النشط ذا طبيعة منسجمة، أما في العقلية المرتابة يكون ذا طبيعة غير منسجمة. نظرًا لأن الوجوه الباعثة على الثقة أو الريبة تعرض كلها على كل مشترك في التجربة، فقد أظهر التغيير بين الوجوه في كل مرة أن التغيير بين العقليتين يتم كذلك بسهولة وأنه في العقلية المرتابة يمكن أن تحدث عملية النفي تلقائيًّا. تم تكرار هذه النتيجة باستخدام أنواع مختلفة من التلاعب بالريبة وحتى عند اختبار التنشيط باستخدام تجارب التداعي الحر، حيث يقول المشاركون بصوت عالٍ أول كلمة تتطرق إلى

أذهانهم في حين نسجل ردودهم. بعد وجه جدير بالثقة، كان التداعي الحر من النوع المنسجم، ولكن بعد وجه غير جدير بالثقة، كان هذا الارتباط الحر من النوع غير المنسجم.

تشير هذه النتائج إلى أن العقلية المرتابة تنشط تلقائيًا ارتباطات غير منسجمة، ندركها على أنها نتيجة نهائية لعملية النفي. بعد ذلك، اختبرنا عملية النفي ذاتها.

العمليات الأساسية

من أجل تحديد ما إذا كانت العقلية المرتابة تعالج المعلومات بطريقة مختلفة عن العقلية الساذجة، لجأنا إلى أحد التحيزات الأساسية الذي يعد أكبر سبب في قبول المعلومات بدلًا من رفضها – التحيز التأكيدي. الذي يشير إلى ميل الإنسان للبحث عن المعلومات وتفسيرها وخلقها بطرق تؤكد معتقداته القائمة. هل العقل المرتاب متحرر من هذا التحيز؟ لاختبار هذه الفرضية، لجأنا إلى تجربة كلاسيكية توضح تحيز التأكيد، تدعى تجربة واسون **Wason** (1960) لاكتشاف القواعد. في هذه المهمة، يرى المشاركون سلسلة الأرقام «2، 4، 6» ويُطلب منهم اكتشاف القاعدة التي تحكم تسلسل الأرقام في المتتالية. يجيب معظم المشاركين بأن القاعدة هي إضافة 2. بعد ذلك، يُمنح المشاركون فرصة للتحقق من صحة القاعدة من خلال كتابة ست متتاليات سيتم فحصها لمعرفة ما إذا كانت تتناسب مع القاعدة. يكتب معظم الأشخاص متسلسلات أخرى تتطابق مع قاعدة «+2»، مثل «10، 12، 14» تتوافق هذه المتسلسلة مع القاعدة «+2» وسيتم إعطاؤها علامة «صح»، وبالتالي سيعتقد المشارك أنه قد فهم المتتالية بشكل صحيح وأن القاعدة هي بالفعل «+2». لكن في الواقع، القاعدة هي أي رقم تصاعدي. يمكن للمرء أن يكتشف ذلك فقط من خلال التفكير في متتاليات لا تتوافق مع قاعدة «+2»، مثل «5، 6، 7» التي سيكتشف أن المشرفين على التجربة قد منحوها علامة «صح» أيضًا، أو متتالية تنازلية مثل «9، 7، 5» التي سيمنحها المشرفون علامة «خطأ». يُطلق على افتراض هذا النوع من المتتاليات التي لا تنسجم مع القاعدة التي افتُرضت في البداية

الاختبار السلبي، حيث يختبر المرء ما إذا كانت قاعدته غير صحيحة، على عكس الاختبار الإيجابي الذي يؤكد فرضية المرء فقط بالمعلومات التي تنسجم معها. من أجل تغير عقليتهم من السذاجة إلى الريبة، قبل تجربة واسون لاكتشاف القواعد، طلبنا من المشاركين تكوين انطباع عن شخص عرضنا عليهم صورة لوجهه. في بعض الحالات كان هذا الوجه موحيًا بالثقة، وفي حالات أخرى كان الوجه باعثًا على عدم الثقة. طلبنا من المشاركين الاحتفاظ بانطباعهم في ذاكرتهم لأنه سيتم سؤالهم عنه في نهاية الدراسة. أُخبر المشاركون أن مهمة اكتشاف القواعد هي مجرد حشو لجعل تذكر انطباعهم أكثر صعوبة. كانت الفرضية هي أنه بعد مشاهدة وجه غير جدير بالثقة، سيفكر المشاركون في المزيد من المتتاليات غير المنسجمة مع القاعدة التي افترضوها، مقارنة بما سيحدث بعد مشاهدة الوجه الجدير بالثقة. وهذا هو بالضبط ما وجدناه. فقط 16.67٪ من المشاركين الذين رأوا وجهًا يولِّد الثقة فكروا في متتالية واحدة على الأقل غير متسقة مع فرضيتهم، أي سببها رغبتهم في اختبار فرضيتهم اختبارًا سلبيًّا. في حين، تمكن 60 ٪ من المشاركين الذين تعرضوا لوجه يحفز عدم الثقة من التفكير في اختبار فرضيتهم بمتتاليات لا تنسجم معها. وهكذا، فإن حادثة عرضية تثير الريبة – مثل وجه شخص لا علاقة له بمهمة متتاليات الأرقام – تضاعف ثلاث مرات نسبة المشاركين الذين تمكنوا من التفكير في اختبار سلبي واحد على الأقل. بشكل عام، كان 27.5٪ من جميع المتتاليات في حالة الريبة، و7.4٪ فقط في حالة الثقة، اختبارات سلبية لفرضيات المشاركين الخاصة (لنسخة أخرى من هذا التأثير مع نوع مختلف من التلاعب بعدم الثقة، انظر أيضًا شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب).

أجرينا دراسة أخرى لم نتلاعب فيها بالثقة أو الريبة ولكننا قسنا النزعة الفردية المزمنة نحو الثقة، المسماة «الثقة العامة». وهذا هو توجه البشر العام نحو العالم الاجتماعي والناس فيه، قناعة عامة بأن الناس في الغالب مصدر ثقة ومخلصون ومتعاونون وأخيار وصادقون ذوو نوايا حميدة. طُلب من المشاركين في احدى

التجارب عبر الإنترنت اتمام مجموعة من المهام زُعم أنها غير ذات صلة ببعضها. في البداية استجاب المشاركون لمقياس ثقة ياماجيشي وياماجيشي **Yamagishi and Yamagishi** (1994) المكون من ستة عناصر (على سبيل المثال، «معظم الناس جديرون بالثقة»؛ 1 = أتفق بشدة، 7 = لا أتفق بشدة). بعد ذلك، أكملوا مهمة واسون (1960) لاكتشاف القواعد. وافقت النتائج نتائج مقياس الثقة: في حين أن أكثر من ثلثي (68.82٪) المشاركين في الربع الأقل ثقة قد أنتجوا اختبارًا سلبيًّا واحدًا على الأقل، فإن أقل من النصف (48.86٪) في الربع الأعلى ثقة فعلوا ذلك. وبالتالي، كان المشاركون الأقل ثقة أنجح في إنتاج اختبارات سلبية من المشاركين ذوي الثقة العالية. كانت تلك أول مرة نكتشف فيها أن العقلية المرتابة قد تكون سمة شخصية أو نزعة. واصلنا الأبحاث التي وجدنا من خلالها أن تأثيرات العقليات المرتابة أو السذاجة تنطبق على كل من العقلية المهيأة مسبقًا للريبة أو الثقة بفعل السياق وكذلك العقلية الشخصية الأكثر استقرارًا.

العقل المرتاب: عدم التأثر بالمعلومات الواردة

توضح النتائج التي أوردناها حتى الآن عقلية متشككة تنطوي على عمليات نفي عفوية عن طريق تنشيط بدائل للمفهوم الأصلي المتاح. يشير هذا التأثير إلى أنه في مثل هذه العقلية، يتم التخفيف من وقع مفهوم معين، حيث يبطل تأثيره عن طريق وضع البدائل غير المنسجمة معه في الاعتبار بدلًا من البدائل المنسجمة معه. بتعبير آخر، المعلومات الواردة يكون لها تأثير أقل انسجامًا. وبالتالي، فإن العقليات الساذجة/ المرتابة قد تؤثر على إمكانية الوصول إلى البنى العقلية، التي بدورها يمكن أن تؤثر على الإدراك والمشاعر والأفعال. وقد اقترحنا أن العقلية المرتابة، الناتجة إما عن نزعة مزمنة أو من مؤثر سياقي، يجب أن تخفف تأثيرات الإتاحة أو تقضي تمامًا عليها.

فعلى سبيل المثال، في نموذج التمهيد الأساسي، المعروف باسم «**نموذج دونالد-**

Donald paradigm»، قام كل من **هيجينز** - Higgins **ورولز** - Rholes وجونز **Jones** (1977) بتهيئة المشاركين عن طريق إخبارهم إما بسمات إيجابية (مثل: مغامر، واثق، مستقل، مثابر) أو بسمات سلبية (مثل: متهور، مغرور، منعزل، عنيد) ثم طُلب إليهم قراءة فقرة غامضة تصف شخصًا اسمه دونالد. يمكن أن تؤدي الفقرة إلى تكوين انطباع إيجابي عن دونالد إلى حد ما. كانت النتيجة الرئيسية لهيجينز وزملائه (1977) أن التمهيد بالسمات الإيجابية أدى إلى تكوين انطباعات إيجابية أكثر بصورة واضحة عن دونالد، مقارنةً بالتمهيد بالسمات السلبية، مما يعني أن الأحكام تتأثر بطريقة تنسجم مع الكلمات التمهيدية.

اختبرنا النموذج نفسه بالضبط مع إضافة واحدة وهي قياس النزعة نحو الثقة في نهاية الدراسة. بالنسبة للمشاركين الذين يتمتعون بميل كبير نحو الثقة، وجدنا أن تأثير المعلومات المتوفرة كان كبيرًا، حيث صنفوا دونالد تصنيفًا سلبيًا في حالة التمهيد بالسمات السلبية أكثر من حالة التمهيد بالسمات الإيجابية. أما في حالة المشاركين منخفضي الثقة اختفى تأثير الإتاحة؛ لم يؤثر التمهيد بالسمات على أحكام المشاركين حيث لم يكن هناك فرق بين السمات الإيجابية أو السلبية. المهم أننا لم نجد أن مستوى الثقة العامة عند المشاركين قد أثر على طريقة الحكم على دونالد بشكل عام؛ أي أن التأثير لا يرجع إلى أن المشاركين ضعاف الثقة يحكمون على دونالد بشكل عام بشكل أقل أو أكثر إيجابية من المشاركين الذين يتمتعون بثقة عالية. بدلًا من ذلك، لم يظهر لديهم التأثير المتاح لكلمات إيجابية أو سلبية. من الأمثلة المثيرة للاهتمام ذات الصلة بتخفيف تأثير الإتاحة هو اكتشاف أن الريبة تقلل من التنميط stereotyping. عادة ما تؤدي الصورة النمطية إلى أحكام متسقة تسري على الشخص موضع التنميط؛ لكن، ونظرًا لأن الريبة تؤدي إلى تنشيط تلقائي للبدائل - أو بمصطلح بوستن **Posten** وموزفيلر **Mussweiler** (2013)، التركيز على التباين - يتم إضعاف التأثير المنسجم للنمط المتاح.

بعد ذلك ننتقل إلى التجسيد، «التمهيد الجسدي»، بناءً على الموقف النظري بأن

التمثيل العقلي للمفاهيم يرتكز على الخبرات الحسية الحركية (Barsalou, 1999؛ انظر أيضًا شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). لقد ثبت أن التجسيد يؤثر على تكوين الانطباعات، والأحكام، والقرارات، وكذلك السلوكيات التي تتوافق مع المفهوم المجرد الذي تتيحه الخبرة الحسية والحركية. وقد أعدنا دراسة ويليامز وبارغ التي أجرياها عام 2008، وفيها التجربة جس المشاركون كمّادة علاجية دافئة أو باردة، وحكموا على جودتها، ثم انتقلوا إلى مهمة تبدو منفصلة تتمثل في تكوين انطباع عن شخص مجرد. النتيجة التي توصل إليها ويليامز وبارغ (2008a) هي أن المشاركين الذين لمسوا كمادة ساخنة كونوا انطباعًا أكثر دفئًا بشكل ملحوظ نحو ذلك الشخص، مقارنة بالمشاركين الذين لمسوا كمادة باردة. الفكرة هي أن الدفء المادي المحسوس يترجم إلى دفء اجتماعي.

في هذه المرة، لم نقس الثقة بل تلاعبنا بها. قبل لمس الكمادة وتقييمها، كتب المشاركون عن حدث وقع لهم جعلهم يثقون أو لا يثقون في شخص آخر. طُلب منهم تذكر هذا الحدث لأنه سيتم سؤالهم عنه في نهاية الدراسة. الهدف من هذا الطلب هو الحفاظ على عقلية الريبة المتشككة نشطة طوال فترة الدراسة. نسخنا تأثير التجسيد لويليامز وبارغ (2008 أ) في حالة الثقة: حكم المشاركون الذين كتبوا عن حدث وثقوا فيه بشخص يعرفونه على الشخص الذي رأوا صورته في التجربة أنه أكثر دفئًا بعد لمس الكمادة الساخنة مقارنةً بالحكم عليه بعدم الثقة بعد لمس الكمادة الباردة. إلا أن هذا التأثير قد اختفى في حالة الكتابة عن حدث أشعرهم بعدم الثقة. في حالة عدم الثقة هذه لم يكن هناك تأثير كبير للمس الكمادات الساخنة أو الباردة. وليس الأمر كذلك أنه يتم الحكم على الناس بشكل عام أفضل أو أسوأ في حالة الثقة مقابل الريبة. أيضًا، لم يتأثر تقييم الكمادات بحالة الثقة أو عدم الثقة، ما يحدث فقط هو ترجمة الخبرة المادية إلى معناها الاجتماعي في حالة الثقة (أي العقلية الساذجة) ولكن ليس في حالة عدم الثقة (أي العقلية المرتابة) (**Kleiman et al., 2015**). يشير هذا إلى أنه في سياق يوحي بالثقة، يتأثر العقل الساذج بالدفء المادي

بطريقة منسجمة، وبالتالي تحويل الإحساس الجسدي إلى مفهومه المعرفي المجازي. ومهما يكن، في سياق يبعث على عدم الثقة، لا يتأثر العقل المرتاب بالدفء الجسدي بمعنى أنه لا يؤدي إلى حكم اجتماعي منسجم مع ذلك الشعور.

كمثال أخير، تأمل سياق الإعلانات. يتم تضمين الإعلانات في مقالات المحتوى على الويب، ليراها المستهلكون من أجل جلب علامة تجارية معينة إلى أذهان الناس، وبالتالي تصبح متاحة عقليًّا. هل يتلاشى تأثير الإتاحة لإعلان ما في حالة العقلية المرتابة؟ وُضع إعلانين ساكنين متطابقين لعلامة تجارية مشهورة من الحفاضات في مقالتين مختلفتين «على الإنترنت»، تباينت المقالتان في أبعاد الثقة (ولكنهما تشابهتا في الشكل والطول). في حالة المجموعة الضابطة، كانت المقالة تدور حول الهواية الفريدة لشخص ما في تربية الحمام الزاجل. في حالة الشك، قدمت المقالة نتائج تقرير المراقب المالي للدولة الذي نشر مؤخرًا والذي يسرد الطرق التي يتم بها خداع المواطنين من قبل مؤسسات حكومية. ظن المشاركون أن الدراسة كانت حول قراءة مقالات الإنترنت وفهمها. قرأوا المقالة، وأكملوا القراءة نزولًا لأسفل الصفحة حيث ظهر الإعلانين، أحدهما في منتصف المقالة والآخر في النهاية. ثم قيل لهم إنه من أجل تزجية بعض الوقت قبل أن يتم اختبارهم حول المقالة، سيُطلب منهم الإجابة على استبيان لكلية إدارة الأعمال.

بدأ الاستبيان بمطالبة المشارك بتسمية نوع مألوف من معجون الأسنان، متبوعًا بالعديد من الأسئلة التي تهدف إلى تقييم العلامة التجارية. كان السؤال التالي هو تسمية نوع مألوف من الحفاضات، متبوعًا مرة أخرى بالعديد من الأسئلة لتقييم العلامة التجارية. كانت النتائج أن 62.5٪ من المشاركين في حالة المقالة الأولى ذكروا أن «العلامة التجارية أ» الواردة في الإعلان تمثل نوع حفاضات مألوفًا لديهم، لكن في حالة الريبة في المقالة الثانية ذكر 18.7٪ فقط من المشاركين تلك العلامة التجارية (Kleiman et al., 2015). وهكذا، فإنه في سياق الثقة، يجعل التعرض للإعلان العلامة المعلن عنها متاحة عقليًّا. أما في سياق عدم الثقة (العقلية المرتابة)،

يتضاءل تأثير الإتاحة هذا، حيث تفقد العلامة المعلن عنها ميزتها على البدائل الممكنة (أي العلامات التجارية المنافسة).

الخلاصة: سذاجة العقل تعتمد على السياق

الادعاء الرئيسي في هذا لفصل هو أن النفي يمكن أن يكون عملية أولية ناجحة تقلل من السذاجة. أولًا، يحتاج المرء إلى نسق توكيدي بديل يحمل معنى النفي حتى يتمكن من النفي الناجح. ثانيًا، إذا كان العقل في سياق عدم الثقة، بسبب الموقف أو الشخصية، عندئذٍ تظهر العقلية المرتابة، التي تؤدي إلى النفي الأولي. تحديدًا تكون النتيجة الافتراضية المصاحبة لعملية الفهم معتمدة على السياق. قد يكون العقل ساذجًا، وعندها يكون الفهم مساويًا للقبول ثم يأتي الرفض كعملية ثانوية، أو يكون العقل مرتابًا، وعندها يكون الفهم معادلًا للرفض والقبول عملية ثانوية (انظر الشكل 8-2).

فيما وراء العملية الأولية وسهولة عملية النفي في العقلية المرتابة، تكمن حقيقة أن العقلية سواء كانت ساذجة أو مرتابة يمكن تفعيلها مسبقًا وقد تكون عاملًا حاسمًا في القدرة على النفي. عندما يتم ذكر النفي صراحة بطريقة دلالية، مثل «المظلة ليست مفتوحة»، أو في تعليمات صريحة لرفض أو تجاهل أو إنكار أو تصحيح المعلومة، فمن المنطقي أن يقوم الشخص أولاً بتفعيل المعلومات الأصلية ثم يفكر في نفيها. في العقلية المرتابة، على النقيض من ذلك، لا يتم ذكر النفي بشكل صريح بل يتم توليده ذاتيًّا. الأهم، هو أنه في حالة العقلية المرتابة، يكون النفي هو العملية الأساسية الافتراضية. أحد العوامل الرئيسية التي تمكن من النفي والتصحيح الناجح هو الاستعداد للنفي قبل تلقي المعلومات. وعليه، يمكن للمرء أن يصحح بشكل طبيعي وبسهولة المعلومات التي يتلقاها عندما يكون بالفعل في مزاج مواتٍ للريبة. في الختام، الفرضية التي نقدمها هنا هي أنه عندما ترتقي معرفتنا (متسلحين بنسق وسياق بديلين)، فإننا نستطيع بحق أن نتجاوز السذاجة.

العقلية المرتابة	النموذج السبينوزي (العقلية الساذجة)	النموذج الديكارتي	
الإدراك والرفض	الإدراك والقبول	الإدراك	مرحلة التمثيل
تأكيد (الرفض) أو القبول	تأكيد (القبول) أو الرفض	القبول أو الرفض	مرحلة التقييم

الشكل 8-2، النموذج الديكارتي والسبينوزي

المصادر

Aarts, H., Gollwitzer, P. M., & Hassin, R. R. (2004). Goal contagion: Perceiving is for pursuing. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*, 23–37.

Acar-Burkay, S., Fennis, B. M., & Warlop, L. (2014). Trusting others: The polarization effect of need for closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 107*, 719–735.

Ackerman, J. M., Nocera, C. C., & Bargh, J. A. (2010). Incidental haptic sensations influence social judgments and decisions. *Science, 328*, 1712–1715.

Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230–244.

Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Barndollar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: Nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 1014–1027.

Bargh, J. A., & Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 437–449.

Barsalou, L. W. (1999). Perceptions of perceptual symbols. *Behavioral and Brain Sciences, 22*, 637–660.

Begg, I. M., Anas, A., & Farinacci, S. (1992). Dissociation of processes in belief: Source recollection, statement familiarity, and the illusion of truth. *Journal of Experimental Psychology: General, 121*(4), 446.

Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior, 10*, 122–142.

Brewer, W. F., & Lichtenstein, E. H. (1975). Recall of logical and pragmatic implications in sentences with dichotomous and continues antonyms. *Memory & Cognition, 3*, 315–318.

Chiu, Y. C., & Egner, T. (2015). Inhibition-induced forgetting when more control leads to less memory. *Psychological science, 26*(1), 27–38.

Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism.* San Diego, CA: Academic Press.

Clark, H. H., & Chase, W. G. (1972). On the process of comparing sentences against pictures. *Cognitive Psychology, 3,* 472–517.

DeCoster, J., & Claypool, H. M. (2004). A meta-analysis of priming effects on impression formation supporting a general model of informational biases. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 2–27.

Deutsch, R., Gawronski, B., & Strack, F. (2006) At the boundaries of automaticity: Negation as reflective operation. *Journal of Personality and Social Psychology, 91,* 385–405.

Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (1998). The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology, 74,* 865–877. *The Skeptical (Ungullible) Mindset* 155

Fazio, L. K., Barber, S. J., Rajaram, S., Ornstein, P. A., & Marsh, E. J. (2013). Creating illusions of knowledge: Learning errors that contradict prior knowledge. *Journal of Experimental Psychology: General, 142*(1), 1.

Fiedler, K., Walther, E., Armbruster, T., Fay, D., & Naumann, U. (1996). Do you really know what you have seen? intrusion errors and presuppositions effects on constructive memory. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*(5), 484–511.

Gallese, V., & Lakoff, G. (2005). The brain's concepts: The role of the sensory-motor system in conceptual knowledge. *Cognitive neuropsychology, 22*(3–4), 455–479.

Gannon, K. M., & Ostrom, T. M. (1996). How meaning is given to rating scales: The effects of response language on category activation. *Journal of Experimental Social Psychology, 32,* 337–360.

Gilbert, D. T. (1991). How mental systems believe. *American Psychologist, 46,* 107–119.

Gilbert, D. T., Krull, D. S., & Malone, P. S. (1990). Unbelieving the unbelievable: Some problems in the rejection of false information. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*(4), 601.

Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*(5), 733.

Gilbert, D. T., Tafarodi, R. W., & Malone, P. S. (1993). You can't not believe everything you read. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 221–233.

Haran, D., Mor, N., & Mayo, R. (2011) Negating in order to be negative: The relationship between depressive rumination, message content and negation processing. *Emotion, 11,* 1105–1111.

Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.), *Handbook of social psychology: Basic principles* (pp. 133–168). New York, NY: Guilford Press.

Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 141–154.

Horn, L. R. (1989). *A natural history of negation.* Chicago, IL: University of Chicago Press.

Horne, Z., Powell, D., Hummel, J. E., & Holyoak, K. J. (2015). Countering antivaccination attitudes. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 112*(33), 10321–10324.

Isberner, M. B., & Richter, T. (2013). Can readers ignore implausibility? Evidence for nonstrategic monitoring of event-based plausibility in language comprehension. *Acta Psychologica, 142*(1), 15–22.

James, W. (1890). *The principles of psychology* (Vol. 2). New York, NY: Henry Holt.

Jostmann, N. B., Lakens, D., & Schubert, T. W. (2009). Weight as an embodiment of importance. *Psychological Science, 20,* 1169–1174.

Just, M. A., & Carpenter, P. A. (1976). Eye fixations and cognitive processes. *Cognitive Psychology,* 8, 441–480.

Kaup, B., Lüdtke, J., & Zwaan, R. A. (2006). Processing negated sentences with contradictory predicates: Is a door that is not open mentally closed? *Journal of Pragmatics, 38*(7), 1033–1050.

Klayman, J., & Ha, Y.-W. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review, 94,* 211–228.

Kleiman, T., Sher, N., Elster, A., & Mayo, R. (2015). Accessibility is a matter of trust: Dispositional and contextual distrust blocks accessibility effects. *Cognition, 142,* 333–344.156 *Ruth Mayo*

Knowles, E. S., & Condon, C. A. (1999). Why people say "yes": A dual-process theory of acquiescence. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*(2), 379.

Lakoff, G., & Johnson, M. (1999). *Philosophy in the flesh: The embodied mind and its challenge to Western thought.* New York, NY: Basic Books.

Lea, R. B., & Mulligan, E. J. (2002). The effect of negation on deductive inferences. *Journal of Experimental Psychology, 28,* 303–317.

Lee, S. W. S., & Schwarz, N. (2012). Bidirectionality, mediation, and moderation of metaphorical effects: The embodiment of social suspicion and fishy smells. *Journal of Personality and Social Psychology, 103,* 737–749.

Légal, J. B., Chappé, J., Coiffard, V., & Villard-Forest, A. (2012). Don't you know that you want to trust me? Subliminal goal priming and persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*(1), 358–360.

Lerner, J. S., Small, D. A., & Loewenstein, G. (2004). Heart strings and purse strings carryover effects of emotions on economic decisions. *Psychological Science, 15,* 337–341.

Lewandowsky, S., Ecker, U. K., Seifert, C. M., Schwarz, N., & Cook, J. (2012). Misinformation and its correction continued influence and successful debiasing. *Psychological Science in the Public Interest, 13*(3), 106–131.

Loftus, E. F. (2005). Planting misinformation in the human mind: A 30-year investigation of the malleability of memory. *Learning & Memory, 12*(4), 361–366.

Lyons, J. (1995). *Linguistic semantics: An introduction.* Cambridge: Cambridge University Press.

MacDonald, M. C., & Just, M. A. (1989). Changes in activation levels with negation. *Journal of Experimental Psychology, 15,* 633–642.

Martin, L. L., Seta, J. J., & Crelia, R. A. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 27–37.

Mayer, J., & Mussweiler, T. (2011). Suspicious spirits, flexible minds: When distrust enhances creativity. *Journal of Personality and Social Psychology, 101,* 1262–1277.

Mayo, R., Alfasi, D., & Schwarz, N. (2014). Distrust and the positive test heuristic: Dispositional and situated social distrust improves performance on the Wason Rule Discovery Task. *Journal of Experimental Psychology: General, 143,* 985–990.

Mayo, R., Schul, Y., & Burnstein, E. (2004). "I am not guilty" vs. "I am innocent": Successful negation may depend on the schema used for its encoding. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*(4), 433–449.

McKnight, D. H., Cummings, L. L., & Chervany, N. L. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review, 23,* 473–490.

McNamara, T. P. (2005). *Semantic priming: Perspectives from memory and word recognition.* New York, NY: Psychology Press.

Neely, J. H. (1977). Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhibitionless spreading activation and limited-capacity attention. *Journal of Experimental Psychology: General, 106,* 226–254.

Nisbett, R. E., & Wilson, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84,* 231–259.

Orenes, I., Beltrán, D., & Santamaría, C. (2014). How negation is understood: Evidence from the visual world paradigm. *Journal of Memory and Language, 74,* 36–45. *The Skeptical (Ungullible) Mindset* 157

Oswald, M. E., & Grosjean, S. (2004). Confirmation bias. In R. F. Pohl (Ed.), *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgment, and memory* (pp. 79–96). New York, NY: Psychology Press.

Posten, A. C., & Mussweiler, T. (2013). When distrust frees your mind: The stereotype-reducing effects of distrust. *Journal of Personality and Social Psychology, 105,* 567–584.

Rapp, D. N., & Braasch, J. L. (2014). *Processing inaccurate information: Theoretical and applied perspectives from cognitive science and the educational sciences.* Cambridge, MA: MIT Press.

Rapp, D. N., Hinze, S. R., Slaten, D. G., & Horton, W. S. (2014). Amazing stories: Acquiring and avoiding inaccurate information from fiction. *Discourse Processes, 51*(1–2), 50–74.

Richter, T., Schroeder, S., & Wöhrmann, B. (2009). You don't have to believe everything you read: Background knowledge permits fast and efficient validation of information. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(3), 538.

Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality, 35*, 651–665.

Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist, 26*, 443–452.

Schnall, S. (2011). Embodiment in affective space: Social influences on the perception of spatial layout. In A. Maas & T. Schubert (Eds.), *Spatial dimensions of social thought* (pp. 129–152). Berlin, Germany: Mouton De Gruyter.

Schubert, T. W. (2005). Your highness: Vertical positions as perceptual symbols of power. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*, 1–21.

Schul, Y., Burnstein, E., & Bardi, A. (1996). Dealing with deceptions that are difficult to detect: Encoding and judgment as a function of preparing to receive invalid information. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*, 228–253.

Schul, Y., Mayo, R., & Burnstein, E. (2004). Encoding under trust and distrust: the spontaneous activation of incongruent cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology, 86*, 668–679.

Schwarz, N. (2002). Situated cognition and the wisdom of feelings: Cognitive tuning. In L. Feldman Barrett & P. Salovey (Eds.), *The wisdom in feelings* (pp. 144–166). New York, NY: Guilford.

Schwarz, N. (2009). Mental construal in social judgment. In F. Strack & J. Förster (Eds.), *Social cognition: The basis of human interaction* (pp. 121–138). Philadelphia, PA: Psychology Press.

Schwarz, N., Sanna, L. J., Skurnik, I., & Yoon, C. (2007). Metacognitive experiences and the intricacies of setting people straight: Implications for debiasing and public information campaigns. *Advances in Experimental Social Psychology, 39*, 127–161.

Schwarz, N., Strack, F., & Mai, H. P. (1991). Assimilation and contrast effects in part–whole question sequences: A conversational logic analysis. *Public Opinion Quarterly, 55,* 3–23.

Skurnik, R., Yoon, C., Park, D. C., & Schwarz, N. (2005). How warnings about false claims become recommendations. *Journal of Consumer Research, 31,* 713–724.

Slepian, M. L., Young, S. G., Rule, N. O., Weisbuch, M., & Ambady, N. (2012). Embodied impression formation: Social judgments and motor cues to approach and avoidance. *Social Cognition, 30,* 232–240.158 *Ruth Mayo* Smith, E. R., & Semin, G. R. (2004). Socially situated cognition: Cognition in its social context. *Advances in Experimental Social Psychology, 36,* 53–117.

Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*(11), 1202.

Srull, T. K., & Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1660–1672.

Tettamanti, M., Manenti, R., Della Rosa, P. A., Falini, A., Perani, D., Cappa, S. F., & Moro, A. (2008). Negation in the brain: Modulating action representations. *Neuroimage, 43,* 358–367.

Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review, 93*(3), 239.

Vandeberg, L., Eerland, A., & Zwaan, R. A. (2012). Out of mind, out of sight: Language affects perceptual vividness in memory. *PloS one, 7*(4), e36154.

Wason, P. C. (1960). On the failure to eliminate hypothesis in a conceptual task. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 12,* 129–140.

Wason, P. C., & Johnson-Laird, P. N. (1972). *Psychology of reasoning: Structure and content* (Vol. 86). Cambridge, MA: Harvard University Press.

Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S. R., & White, T. L. (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*(1), 5.

Williams, L. E., & Bargh, J. A. (2008a). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science, 322,* 606–607.

Williams, L. E., & Bargh, J. A. (2008b). Keeping one's distance: The influence of spatial distance cues on affect and evaluation. *Psychological Science, 19,* 302–308.

Wrightsman, L. S. (1974). *Assumptions about human nature: A social psychological analysis.* Monterey, CA: Brooks/Cole.

Wrightsman, L. S. (1991). Interpersonal trust and attitudes toward human nature. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsman (Eds.), *Measuring of personality and social psychological attitudes* (pp. 373–412). San Diego, CA: Academic Press.

Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion, 18,* 129–166.

Zhong, C. B., & Liljenquist, K. (2006). Washing away your sins: Threatened morality and physical cleansing. *Science, 313,* 1451–1452.

9

المقارنة تصديق

سهولة المقارنة كوسيلة لإنتاج السذاجة

فريتز ستراك
جامعة فورتسبورج

مقاربة السذاجة

في ترجمتها الألمانية، «**سذاجة**- gullibility» تعني: «**leichtgläubig**» وتترجم حرفيًا إلى: «متلهف إلى التصديق،» وفي السياق الاجتماعي تستخدم بمعنى: «يسهل إقناعه.»

بالطبع، أسهل طريقة – وربما يكون هذا ضربًا من السذاجة أيضًا – هي اعتبار هذه الخاصية سمة من سمات **الشخصية**. ضمن إطار «سمات الشخصية الخمس الكبرى»(69) (على سبيل المثال، **Borgatta, 1964**) وقد توصف السذاجة بأنها مزيج من «الانفتاح- **openness**» العالي و«الضمير- **conscientiousness**» المنخفض.

المقاربة الثانية اجتماعية أكثر بطبيعتها. ويتعلق بأساليب الإقناع التي تعزز قبول

(69) سمات الشخصية الخمس الكبرى: الانفتاح، الضمير أو الوعي، الانبساط، الوفاق، والعصابية.

الفكرة دون الاتفاق مع محتواها، وهو إقناع يقوم على معالجة الانطباع (**Hass & Mann, 1976**؛ انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب).

أخيرًا، يمكن للمرء أن يخطو خطوة أخرى في اتجاه **اختزالي- *reductionist*** ويسأل عن العمليات النفسية التي تسهل التصديق. وبالطبع، المعرفة الاجتماعية هو التخصص الذي قد يوفر أفكارًا ربما تساعد في فهم الآليات الأساسية (انظر أيضًا في هذا الكتاب: فيدلر، الفصل 7؛ فورجاس، الفصل 10؛ كرويجر وفوغرينسيتش- هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3).

السذاجة وليدة الاستدلال

من الجلي أن السذاجة يمكن أن تنتج عن **الاستدلالات- heuristics**. وكما هو معروف جيدًا، فإن الاستدلال يصف طرقًا يمكن من خلالها تبسيط الأحكام. وإذا كانت الأحكام تعبر عن معتقدات، فيمكن النظر إلى الاستدلالات على أنها مروّجة للسذاجة. في الواقع، في بداية هذا البرنامج البحثي، كان للاستدلالات نكهة ازدراء وغالبًا ما تم وصفها بأنها مغالطات في إصدار الأحكام ناتجة عن الانحراف عن القواعد المعيارية. وقد تعزز هذا بشكل خاص من خلال الجهود المبذولة لربط تأثير التحيزات النفسية مع الاستدلال على تكوين الأحكام.

لكن، بعد ذلك، أصبح يُنظر إلى الاستدلالات بشكل متزايد على أنها استراتيجيات تبسط الأحكام عن طريق تقليل تعقيدها بهدف جعلها أسهل وأقل إجهادًا وأسرع في التنفيذ. وفي الحقيقة، هناك من يقول بأنه في ظل ظروف محددة، قد تؤدي الاستدلالات إلى تحسين الأحكام البشرية. وبالتالي، قد يتساءل المرء عما إذا كانت الارتباطات السلبية التي تثيرها كلمة «السذاجة» بسبب علاقتها بالاستدلالات تستحق الفحص عن كثب.

بقدر ما تكون الاستدلالات مرشحة كمحددات للسذاجة، هناك مشكلة

خطيرة: لا تشترك الاستدلالات في خاصية نفسية واحدة عامة. وبقدر ما تتلاقى في نتائجها، أي تيسير عملية إصدار الأحكام وتسريع، لا يمكن اختزال طريقة عملها في آلية واحدة مشتركة. كما أشار كل من كروغلانسكي **Kruglanski** وتومسون **Thompson** (1999) في «النموذج الموحد»، فإن الأحكام المبسطة مقطوعة من النسيج النفسي الذي تأتي منه نظائرها الأكثر منهجية، لأنها تعتمد على **استدلالات القياسية- syllogistic inferences**. بالطبع، قد تختلف الأسس المتنوعة لمثل هذه الاستدلالات وقد يعتمد ذلك على هدف الحكم. وبالتالي، يمكن بناء تقييمات التكرار أو الاحتمال على السهولة التي يمكن من خلالها استرجاع محتوى معين من الذاكرة أو التعرف عليه (**Goldstein & Gigerenzer, 2002**؛ انظر أيضًا أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب)، في حين يمكن تسخير تشابه هذا المحتوى مع أحد النماذج الأولية لإمكانية تصنيفه تحت فئة معينة. في محاولة للوصول إلى فهم شامل لعملية الاستدلالات، اقترح كانيمان **Kahneman** وفريدريك **Frederick** (2002) «استبدال السمة **attribute substitution**» مقامًا مشتركًا. على سبيل المثال، في حين أن الأحكام المنهجية تستند إلى معايير قياسية للمنطق أو الاحتمالات، فقد يحل التبسيط الذي تأتي به الاستدلالات محل تلك المعايير بتقييمات فرعية، قد تكون غير كاملة، إلا إنها على صلة بها. يعد تشابه الهدف مع النموذج الأولي لفئة ما أحد الأمثلة البارزة. ليندا، التي تنسجم سماتها مع سمات الناشطة الليبرالية، من المرجح أن ينظر إليها على أنها مصرفية، أقل مما ينظر إليها على أنها مصرفية نشطة في الحركة النسوية. وهنا أدى إهمال أهم قاعدة في نظرية الاحتمالات إلى الوقوع فيما يسمى «مغالطة الاقتران».

ومع ذلك، إذا لم يتم تعريف الاستدلالات علىٰ أنها انحرافات عن القواعد المعيارية ولكن كتبسيط لإجراءات إصدار أحكام معقدة ومجهدة نسبيًّا، تُعرَّف الطبيعة ا لاستدلالية لإجراء إصدار الأحكام في هذه الحالة مقارنة بطرق أقل

استدلالًا لإصدار الأحكام. على سبيل المثال، لتقدير الحجم النسبي للمدن، تكون معرفة الاستدلال تبسيطًا مقارنة بالبحث عن المعلومة ذات الصلة في موسوعة، البحث الذي يمكن وصفه بأنه «منهجي». في الوقت ذاته، ولتحري المزيد من الدقة، يمكن للمرء أن يستعين بالإحصاءات الرسمية. وبالتالي، اعتمادًا على الإطار المرجعي الذي يُنظر منه للعملية، يمكن وصف البحث في الموسوعة على أنه استراتيجية منهجية واستدلالية في طبيعتها، اعتمادًا على أساس المقارنة.

يشير هذا إلى أن مصطلحي «الاستدلال» و «المنهجي» لا يصفان فئات محددة نفسيًا في عملية إصدار حكم بشري ولكنهما مرادفان لكلمة «بسيط» وكلمة «معقد» باعتبارهما طرفي مقياس تعقيد إصدار الأحكام. من المؤكد أنه إذا لم يؤد الوقت والجهد الإضافيان إلى زيادة القيمة التكيفية للدقة، فلا يوجد سبب لافتراض أن المعقد أفضل دائمًا من البسيط. ونتيجة لذلك، يجب أن يستمر البحث عن محددات السذاجة والتركيز على الآليات النفسية المعنية. تتمثل إحدى الطرق في إنشاء قائمة بتلك الإشارات والآليات التي تظهر في مختلف أنواع الاستدلالات. لكن هذه الإستراتيجية تحمل مخاطرة الخروج بعدد لا حصر له من الإجراءات الخاصة بكل مهمة، التي تُستخدم بقصد تبسيط الوصول للأحكام. وتتمثل الطريقة البديلة في نظرة فاحصة على الديناميكيات العامة للحكم البشري وتحديد المبادئ النفسية / المعرفية العامة التي تسهل عملية الاعتقاد في وجود نية مصاحبة أو غيابها.

من الاستدلال إلى التأثير الاجتماعي: استغلال السذاجة

يُفهم التأثير الاجتماعي عادةً على أنه نوع من الإذعان والتماثل. كذلك يتم ربط القوى التحفيزية عادةً بالنتائج الإيجابية للإذعان والامتثال و/ أو النتائج السلبية للفشل في الإذعان. وبالتالي، كان يُنظر إلى ذلك التأثير الاجتماعي على أن التوسط فيه يتم عن طريق المكافآت أو العقوبات باعتبارها دالة على سلوك الفرد المستهدف.

لكن، في كثير من الأحيان، قد يكون التأثير الاجتماعي أكثر فعالية إذا كان يؤثر

على أحكام الفرد بطرق لا تتضح على الفور. ويكون ذلك صحيحًا إذا لم تكن النتيجة هي التي تسبب المتعة أو الألم ولكن العملية ذاتها التي تختلف بدورها في درجة الإمتاع. ينطبق هذا سواء كان الوصول للحكم يتطلب القليل أو الكثير من الجهد. وهذا هو بالضبط ما تمثله الاستدلالات: تبسيط الأحكام. وبالتالي، يمكن تحقيق التأثير الاجتماعي بشكل فعال من خلال تقديم الاستدلالات التي تؤدي إلى النتيجة المرجوة.

هذا بالضبط ما وصفه روبرت سيالديني **Robert Cialdini** في كتابه **التأثير: العلم والممارسة** ***Influence: Science and Practice*** (1985). فبدلًا من استخدام المكافأة والعقاب كعوامل خارجية للتأثير، حدد سيالديني نزعات داخلية لدى الفرد بالإمكان تسخيرها لتحقيق أغراض المؤثر. تتضمن استراتيجية «المصارعة اليابانية **jujitsu**»[70] هذه الاعتماد على قواعد بسيطة (مثل المعاملة بالمثل) وتبسيط الأحكام. وهنا تلعب المقارنة دورًا محوريًا. فعلى سبيل المثال، هناك «التباين الإدراكي» الناتج عن الانحراف عن الحالة التكيفية للخبرة، مثل الشعور بحرارة الماء الفاتر بعد أن يكون المرء قد وضع يده في الماء المثلج. ومع ذلك، فإن الطبيعة الإدراكية التي تفترض التكيف ليست ضرورية. تكفي مجرد آليات إصدار الأحكام. ربما من أشهرها، هي القصة التي أوردها سيالديني (1985) لشابة جامعية ترسل لوالديها خطابًا يجعلهما يعتقدان أنها حامل وأنها على وشك إحضار زوج غير مقبول اجتماعيًا إلى المنزل، لتكشف بعد ذلك أنها اخترعت هذه القصة لتبرير سوء درجاتها في الكلية. وبقدر ما قد يؤدي التكيف إلى تعميق تجربة التباين، فإن تأثير إصدار الأحكام وعواقبه السلوكية لا يحتاج إلى تمثيل إدراكي. كما نناقش، ستلعب إمكانية الوصول إلى المعيار وسهولة المقارنة دورًا حاسمًا.

النوع الثاني من المقارنة الذي ناقشه سيالديني استيعابي بطبيعته. وهو يصف نوعًا من المقارنة الاجتماعية التي تصادق على تقييمات الناس الخاصة بناءً على أحكام

(70) - الكلمة باليابانية تعني الفن اللطيف (المراجع).

وسلوكيات الآخرين (انظر كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب). ومن المثير للاهتمام أن هذا الاستيعاب له أيضًا عنصر إدراكي عندما يتعلق الأمر بالعدوى الاجتماعية، على سبيل المثال، عندما يكون ضحك الآخرين بمثابة إشارة تؤدي إلى استجابة معينة أو تثاؤبهم. والأهم، أنه يوفر «دليلًا اجتماعيًا» يعفي الشخص من تقييم الموقف ويسمح له بتسهيل العملية عن طريق اتباع الآخرين ببساطة. في كثير من الأحيان، يمكن كميًّا تقييم صحة افتراض ما من خلال عدد الآخرين الذين يتصرفون بنفس الطريقة. لكن، بقدر ما يكون سلوكهم مقبول اجتماعيًّا، قد يكون تقييم صلاحية هذا السلوك مضللًا. أيضًا، قد تختلف تفضيلات الآخرين عن تفضيلات المرء. حتى لو كانت «الملايين من الذباب لا يمكن أن تكون مخطئة»[71]، فإن إثبات الملاحظة يعتمد على قابليتها للانتقال عبر الأفراد.

للتغلب على مصائد التكرار المحض، يتم تحديد السلطة والخبرة باعتبارهما خاصيتين للمزيد من التصديق على التأثيرات الاجتماعية. حتى لو كانت هذه الإشارات «الفرعية» لا تختلف في الآليات النفسية الأساسية التي تؤدي إلى الحكم، فإنها تسهل العملية مقارنة بتقييم أكثر تفصيلاً للجوانب «المركزية» للحقائق.

وبالطبع، فإن وجود هذه الميسرات أو المفاتيح يشير إلى أن استخدامها يحرر الشخص من المفاضلة بين الإيجابيات والسلبيات. حتى في عدم وجود بيانات ذات صلة، يمكن افتراض أن هذه الجوانب المبسطة تساهم في السذاجة.

المعرفة الاجتماعية

يوفر نموذج معالجة المعلومات إطار عمل أساسي يتم من خلاله إصدار الأحكام البشـرية. وتُفهم الأحكام على أنها نتيجة معالجة المعلومات، العملية التي تتكون من التشفير، والتصنيف، والتخزين في الذاكرة، والاسترجاع، والاستدلالات المنطقية

(71) مقولة منتشرة أصلها «كل الغائط، فخمسون مليار ذبابة لا يمكن أن تكون مخطئة.» الهدف منها أن عدد المؤيدين لفكرة ما ليس معيارًا لصحتها. هنا يشير الكاتب إلى أنه للحكم على صحة فكرة ما يجب أن تكون قابلة للانتقال بين الناس ليتمكنوا من تقييمها، لذلك فالانتشار مهم بدرجة ما.

القياسية. في صيغة أخرى أكثر تفصيلاً من النموذج الأساسي، حاولنا دمج أنماط مختلفة من معالجة المعلومات وربطها بالعاطفة والسلوك.

على وجه الخصوص، حددنا نظامين للمعالجة يتبعان مبادئ متميزة. **النظام الاندفاعي** ***impulsive system*** الذي يوجه السلوك عن طريق ربط الإشارات والدلائل الخارجية بالأنساق السلوكية القائمة على الارتباطات التي تم تعلمها مسبقًا. يمكن تصور الاستجابات الداخلية التي تنتج أثناء هذه العملية ضمن **النموذج التأملي الاندفاعي** ***reflective impulsive model*** - كشبكة يتم فيها معالجة المعلومات تلقائيًا من خلال انتشار سريع ومتوازٍ للنشاط العقلي على طول الروابط بين محتويات الفكر. في المقابل، يُفترض أن عمليات التفكير القائم على القواعد والتفكير الرمزي تتم معالجتها من خلال **النظام التأملي** ***reflective system***. على الرغم من أنه يتيح قدرًا أكبر من المرونة، إلا أن النظام التأملي يعمل ببطء، وقد يتعرض للتشويش من العمليات العقلية الأخرى، ويعتمد على القصد ويحتاج للجهد.

النظام الاندفاعي

يمثل النظام الاندفاعي الأنماط البيئية على هيئة نماذج للتنشيط العقلي في شبكة الارتباطات. يتم إنشاء الروابط أو تقويتها إذا تم التعرض للمحفزات في مدى زمني أو مكاني قريب. يعمل النظام الاندفاعي مثل نظام ذاكرة بسيط يشكل ببطء تمثيلات دائمة وغير افتراضية للخصائص النموذجية للبيئة. لا يمكن تمثيل المعرفة المقترحة في النظام الاندفاعي.

قد تكون العمليات في النظام الاندفاعي مصحوبة بنوع تجريبي من الوعي. تحديدًا، تستثير معالجة المنبه ثلاثة أنواع من المشاعر. أولاً، تستثير المشاعر المتعلقة بالحواس الجسدية، مثل الألوان أو الأصوات أو الأذواق (انظر أيضًا شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). ثانيًا، وبناءً على الروابط الغريزية أو المكتسبة، تستثير

مشاعر عاطفية إيجابية أو سلبية (انظر أيضًا فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب). ثالثًا، تستثير المشاعر المعرفية، مثل الألفة أو السهولة (انظر أيضًا أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). عمومًا، يُفترض أن هذه المشاعر ناتجة عن التنشيط القوي لبنى إدراكية وعاطفية محددة داخل النظام الاندفاعي. ومصادر التنشيط العقلي لتلك البنى هي الإدراك الخارجي للمحفز، التفكير في المحفز، ونشر التنشيط للتمثيلات المتعلقة بذلك المحفز في شبكة الارتباطات.

تأمل على سبيل المثال، شخصًا يرى بشكل متكرر، ويشم، ثم يشتري ويأكل في النهاية قطعة من الكعك في المخبز. على أساس المبادئ الموصوفة أعلاه، سيتم ربط جميع التمثيلات الحسية والحركية التي تحدث أثناء التعرض لقطعة الكعك، وسيتم إنشاء عنقود من الروابط يتعلق بالكعكة. عندما يواجه الشخص موقفًا مشابهًا وينخرط في التفكير في الكعك أو المفاهيم المشابهة، سيتم تنشيط هذا العنقود من الروابط مرة أخرى وينتج عنه إحساس استباقي بالذوق والشم، وكذلك إلى توقع متعة المذاق الحلو. وبالمثل، سيتم تنشيط الأنساق السلوكية المتعلقة بتناول الطعام. أحد الأمثلة اللافتة هو ظاهرة «الشـراء الاندفاعي»، عندما لا يتحدد سلوك المستهلك بالاختيار العقلاني ولكن من خلال محددات عاطفية.

النظام التأملي

في المقابل، يخدم النظام التأملي أهدافًا تنظيمية وتمثيلية تكمل عمل النظام الاندفاعي. وهو مسؤول عن إصدار أحكام وقرارات واضحة وأداء الوظائف التنفيذية مثل التغلب على العادات أو وضع الخطط للتعامل مع المواقف الجديدة. لتحقيق هذه الوظائف، تستند العمليات التأملية على التمثيلات الرمزية، وهي إعادة تمثيل لحظية للمفاهيم المخزنة في النظام الاندفاعي. فقط النظام التأملي هو من يمكنه الجمع بمرونة بين الرموز من جهة والعمليات المنطقية القياسية من جهة أخرى. لكن هذه المرونة تأتي على حساب بطء المعالجة وعدم استقرار كبير للتمثيلات في

النظام التأملي. تحتاج مثل هذه التمثيلات إلى التدرب عليها وتكرارها أثناء عملية اتخاذ القرار ووضع الخطط، مما ينشط المفاهيم المقابلة لها في النظام الاندفاعي. تعد التمثيلات من هذا النوع شرطًا أساسيًا لتوليد أحكام وقرارات افتراضية واضحة، وكذلك لتصحيح الأحكام بغرض زيادة دقتها و / أو تقبلها من المجتمع. بالطبع، قد تؤثر العوامل التحفيزية وكذلك الظرفية على إمكانية الوصول إلى المعلومات، مما قد يؤدي لاحقًا إلى انحراف وتحيز في الاستنتاجات في اتجاه يلبي رغبات الشخص أو مؤثر خارجي.

إذا كان قد تم توليد المعرفة، فإن القواعد القياسية تسمح باستنتاجات «تتجاوز المعلومات المقدمة». من خلال التأمل، يمكن للفرد الذي يرى كعكة أن يربط المدخلات الحسية بفئة مناسبة أو تصنيف (أي، الكعك، أو الفطائر). كذلك، يمكن تنشيط العناصر المرتبطة بتلك الفئة (مثل، حلو) واستخدامها في المزيد من التفكير. على سبيل المثال، من خاصية الحلاوة قد يتم استنتاج وجود قدر كبير من السعرات الحرارية وما قد يسببه ذلك من ضرر للجسد. تختلف هذه العمليات الاستنتاجية اختلافًا جوهريًا عن مجرد تنشيط الارتباطات في الذاكرة الذي ذكرناه أعلاه لأنها تربط بين العناصر النشطة، مما يؤدي إلى تكوين معرفة افتراضية، أو معتقدات. في حين أن مجرد تفعيل المفهوم يسهل الوصول لاستنتاج، إلا أنه لا يخلق معرفة تفيد بأن الكعك يحتوي على نسبة عالية من السعرات الحرارية. هذه المعرفة، بدورها، يمكن استخدامها لاتخاذ قرار سلوكي (مثل، الامتناع عن شراء الكعك).

هذا التمييز مهم بشكل خاص لفهم النفي. وهي عمليات معرفية تحدث فقط في النظام التأملي (انظر أيضًا كرويجر وزملاؤه، الفصل 6 من هذا الكتاب). الأهم من ذلك، أنها إذا لم تتضمن الخلق المعرفي لتمثيل تأكيدي مصاحب للفكرة المراد نفيها، فسوف تخلق آثارًا ترابطية في النظام التلقائي تتوافق مع المعلومات في صورتها غير المنفية. وعليه، فإن مجرد قول «لا» لا يكفي لإنشاء تمثيلات ثابتة تعكس جوهر محتوى النفي.

قد يصحب عمليات النظام التأملي وعي بأن الأمور تسير على نحو ما أو أنها لا تسير على ذلك النحو. قد تكون حالات الوعي **العقلي**- ***noetic*** هذه مصحوبة بحالات وعي **اختبارية**- ***experiential***. على سبيل المثال، قد تكون محاولة الإجابة عن سؤال اليوم الذي يأتي في ورق التقويم مصحوبة بشعور بالمعرفة وليس معرفة حقيقة بأن الإجابة هي كذا وكذا. قد ينشأ هذا الشعور عن الخصائص المحيطية للإجابة التي لا علاقة لها بالمعلومات المطلوبة، على سبيل المثال، إن الإجابة تبدأ بحرف معين. ومن الأمثلة اللافتة جدًا ما بينه أولتر **Alter** وأوبنهايمر **Oppenheimer** (2006) اللذان وجدا أنه في سوق الأسهم، تكون الأسهم الناشئة أكثر نجاحًا إذا كانت ذات أسماء يسهل نطقها.

السذاجة من منظور النموذج التأملي الاندفاعي

يوفر النموذج التأملي الاندفاعي إطارًا نظريًا يسمح لنا بدراسة المحددات المعرفية للسذاجة بطريقة أكثر منهجية. إنه يصف، تحديدًا، عدة طرق نفسية يمكن من خلالها تبسيط الأحكام وبالتالي زيادة احتمال التصديق وبالتالي إمكانية الوقوع في السذاجة.

من المهم ملاحظة أن الأحكام تستند إلى معتقدات افتراضية بطبيعتها. أي أننا نعزو وصفًا لهدف ما ونخصص قيمة حقيقة للتوصيف الناتج. من وجهة نظر النموذج التأملي الاندفاعي، ينتج هذا من فعل النظام التأملي. لكن، يمكن تبسيط عملياته المجهدة بطرق مختلفة. كذلك، يمكننا من فهم الاستدلالات القائمة بفهم آلياتها النفسية الأساسية.

توافر المعلومات (والارتكاز)

الشيء الأكثر أهمية، هو أن مجرد توفر المعلومات أو قربها في النظام الاندفاعي يعمل كمحدد رئيسي في تكوين الأحكام. والتنشيط المسبق خلال مدى زمني قريب

أفضل ضمان بأن الوصول لمعلومة ذات فائدة عملية مهما صغرت سوف يبسط ويختصر البحث للحصول على مزيد من المعلومات. يُعرف عن الرئيس الأمريكي ترامب، الذي كثيرًا ما يوصف بأنه مندفع جدًا في قراراته، أنه يتأثر أكثر ما يتأثر بالمستشارين الذين تحدث معهم من قبل وفي وقت قريب، مما يوضح تأثير قرب المعلومات في وضع طبيعي (انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب). وضحت الأبحاث التمهيدية عملية قرب المعلومات في عدد كبير من الدراسات التي أوضحت أن ذلك التأثير قد يعمل تلقائيًا دون وعي بعملية التمهيد السابقة.

في الوقت ذاته، قد تؤثر العمليات التأملية على السهولة التي تتبادر بها المعلومات إلى الذهن. مثال على ذلك هو الارتكاز الحكمي الذي ذكره كانيمان وتفيرسكي (1974) كنوع من الاستدلالات بالإضافة إلى «الإتاحة» و «التمثيل». تتمثل هذه الظاهرة في تقريب أو تحريف حكم مطلق ليصبح أقرب لحكم مقارن سابق. من أشهر الدراسات في هذا الصدد هي تلك التي أجراها كانيمان وتفيرسكي (1974)، حيث أُعطي المشاركون رقمًا عشوائيًا كان بمثابة معيار لتحديد ما إذا كانت نسبة الدول الأفريقية في الأمم المتحدة أعلى منه أم أقل. من ثم، عندما كان على المشاركين تقييم النسبة الحقيقية، جاءت أحكامهم منحرفة بفعل وجود ذلك الرقم كمعيار سابق.

بالطبع، يشير تقديم معيار في محادثة طبيعية إلى أن القيمة الحقيقية قريبة. لهذا، تتأثر السذاجة بنية مُلقن المعلومة. لكن تفيرسكي وكانيمان (1974) استبعدا هذا الاحتمال عن طريق توليد المعيار عشوائيًا في العلن أمام المشاركين. يجب تفسير تأثير الاستيعاب[72] الناتج بدون استدعاء تأثيرات. اقترح أصحاب البحث الأصليون

(72) أثر أو انحراف التقريب وأثر أو انحراف التباين: هو انحراف في التقييم الحكمي تجاه نقطة ارتكاز سياقية في حالة التقريب وبعيدًا عنها في حالة التباين. فعلى سبيل المثال ذكر تقارير الاستخبارات الامريكية حول وجود أسلحة دمار شامل في العراق، وهي التقارير المشهورة بكذبها، يقلل الثقة بتقارير الاستخبارات في المجمل (أثر تقريب) في حين يزيد من موثوقية تقارير الاستخبارات في حالات أخرى بعينها مثل تقارير الألمان قبل غزو فرنسا (تأثير تباين).

«التأقلم غير الكاف» كآلية مسؤولة. لكن، يتضح أن هذا التفسير يطرح السؤال دون اقتراح آلية نفسية لتفسيره. وعليه، فقد تناولنا، توماس موسويلر وأنا، الظاهرة من منظور معالجة المعلومات. تحديدًا، افترضنا أن الارتكاز هو نتيجة التمهيد الدلالي. وأدى هذا الافتراض إلى ظهور «نموذج وصول انتقائي» أكثر تفصيلًا تم تأكيده في عدد من التجارب. يفترض النموذج أنه لتكوين حكم مقارن، يجب استدعاء المعلومات ذات الصلة من الذاكرة. في الوقت ذاته، يعمل المعيار المقدم كفرضية أساسية يجب اختبارها. أي أن الأشخاص الذين سُئلوا عما إذا كانت نسبة الدول الأفريقية في الأمم المتحدة أعلى أو أقل من نقطة ارتكاز عالية تبلغ 65٪ يفترض أنهم فكروا في احتمال أن تكون النسبة 65٪ ثم أجابوا بتقديم معلومات حول الاتجاه الذي انحرفت إليه المعلومات المسترجعة من الذاكرة عن المعيار. ومع ذلك، فقد أظهر البحث في اختبار الفرضيات أن هذا البحث عن المعلومات انتقائي بحيث أن المعلومات المتوافقة مع الفرضية (على سبيل المثال، «تتبادر إلى الذهن بسهولة العديد من الدول الأفريقية الأعضاء في الأمم المتحدة») من المرجح أن يتم استدعاؤها من الذاكرة أكثر من المعلومات غير المتسقة مع الفرضية. حتى إذا تم رفض الفرضية، فإن هذا النوع من التنشيط في النظام التأملي سوف يتسبب في بقاء المعلومات المتسقة مع الفرضية المرفوضة في المتناول وبالتالي الدخول في الحكم المطلق كمصدر للسذاجة المحتملة.

هذا التصور لمفهوم الارتكاز كتأثير لقرب المعرفة تدعمه مجموعة كبيرة من الأدلة التي تثبت أن تأثيرات الارتكاز تشترك في العديد من الصفات النموذجية مع تأثيرات قرب المعرفة بشكل عام. أولًا، تعتمد تأثيرات الارتكاز على قابلية تطبيق المعرفة التي تم توفيرها من خلال عملية المقارنة. الجانب الثاني هو التشابه في استخدام المعلومات القريبة. أثبتت الأبحاث حول الآثار الحكمية لإمكانية الوصول مرارًا وتكرارًا أن اتجاه التأثير يعتمد على مدى تشابه المعرفة القريبة المتاحة لمن يصدر الأحكام. إذا كان المفهوم القريب مشابهًا، فسيتم استخدامه عادةً كأساس

للحكم، مما يؤدي إلى انحراف التقريب والسذاجة المحتملة. أما إذا كان المفهوم القريب في المتناول يختلف إلى حد كبير عن الهدف، فسيتم استخدامه كمعيار للمقارنة، وهو ما ينتج عنه تأثير تبايني. على سبيل المثال، أدت مقارنة متوسط درجة الحرارة الشتوية في القطب الجنوبي إلى نقطة ارتكاز مرتفعة وأخرى منخفضة (20 درجة مئوية مقابل 50 درجة مئوية) إلى تأثير استيعابي على الأحكام المطلقة لدرجات الحرارة في القطب الجنوبي المتشابهة إلى أقصى حد، بينما أنتجت المقارنة نفسها تأثير تباين على الأحكام المطلقة لدرجات الحرارة في هاواي المختلفة إلى أقصى حد. وبالتالي، يظهر أن اتجاه تأثيرات الارتكاز يعتمد على تشابه المفهوم النشط ومن يصدر الأحكام، تمامًا كما هو الحال بالنسبة لتأثيرات توافر المعرفة بشكل عام.

السمة الثالثة التي تشترك فيها آثار الارتكاز وتوافر المعرفة أن درجة توافر المعرفة ذات الصلة بالحكم تحدد الوقت والجهد اللازمين لإصدار الحكم. يتكرر هذا النمط في مجال الارتكاز حيث يعتمد التأخير في الاستجابة للحكم المطلق على مدى زيادة توافر المعرفة ذات الصلة خلال مهمة المقارنة التي تسبقها.

ومع ذلك، لا تؤثر المستويات المختلفة لتوافر المعرفة على سرعة تكوين الأحكام المطلقة فحسب، بل تؤثر أيضًا على محتواها. أي أن من يصدرون الأحكام ممن تتوافر لديهم معرفة أكثر اتساقًا مع نقطة الارتكاز أثناء مهمة المقارنة لأنهم في حالة مزاجية حزينة، والتي ترتبط عادةً بمعالجة أكثر تفصيلًا، يجب أن يظهروا تأثيرات ارتكاز أكبر ممن يتمتعون بمزاج محايد.

ثمة سمة أخيرة لتأثيرات توافر المعرفة التي يتقاسمها كذلك الارتكاز وهي متانتها في مواجهة الزمن. عادة ما تكون تأثيرات توافر المعرفة طويلة الأمد، طالما أنها لم تستبدل بمعلومات أخرى قابلة للتطبيق. المتانة الزمنية نفسها تميز أيضًا ارتكاز إصدار الأحكام. تحديدًا، تم إثبات أن تأثيرات الارتكاز لا تزال تحدث إذا كان الفاصل بين الأسئلة المقارنة والمطلقة أسبوعًا.

باختصار، يوضح هذا الخط من البحث كيف يمكن تسخير ديناميكيات

العمليات المعرفية الأساسية لفهم الاستدلالات التي لم يتم فهم آلياتها الأساسية بشكل كافٍ. بالإضافة إلى ذلك، فإنه يلقي الضوء على آليات المقارنة التي تبسط الأحكام الاجتماعية في العديد من المجالات. أي أنها تظهر كيف يمكن للمقارنات أن تسهل وتشوه الأحكام الفئوية وتشرح كيف يمكن التلاعب بالناس من خلال حثهم على الانخراط في مقارنات محددة. وبالتالي، قد يسهم تحليل العمليات المعرفية الكامنة وراء الاستدلالات والأحكام المقارنة في فهم أفضل للسذاجة.

المقارنات في البيئات الاجتماعية باعتبارها مصدرًا للسذاجة

كانت إحدى أولى النظريات في علم النفس الاجتماعي الحديث هي نظرية فستنجر (1954) لعمليات المقارنة الاجتماعية. لقد كانت محاولة رائدة لفهم التواصل بين البشر من خلال تحديد الآليات المعرفية التي تجري داخل الإنسان. تحدد فرضيتها الأولى احتياجات الأفراد لتقييم آرائهم وقدراتهم. الأهم، أن فرضيتها الثانية تدور حول التيسير الاجتماعي. تحديدًا، تدعي أنه «إلى الحد الذي لا تتوفر فيه الوسائل الموضوعية وغير الاجتماعية، يقوم الناس بتقييم آرائهم وقدراتهم عن طريق المقارنة... بآراء الآخرين وقدراتهم» (ص 118). لم يشر فستنجر إلى الاستعداد للتأثر بالآخرين فحسب، بل أشار أيضًا إلى المحددات التي تحث على المقارنات أو تمنعها. على وجه الخصوص، حدد الاختلاف بين خصائص المرء وخصائص الشخص موضع المقارنة على أنها عقبة رئيسية أمام المقارنات. وبشكل مهم، حدد عنصرًا محفزًا يسميه «محركًا صاعدًا أحادي الاتجاه»، يُطبَق إذا كانت المقارنة تتعلق بالقدرات، ولكن ليس إذا في حالة حدوث مقارنة بين الآراء. أخيرًا، يتم إنهاء المقارنات إذا تبين أنها مزعجة.

كانت نظرية فستنجر (1954) نقطة البداية لعلم نفس اجتماعي يقوم على العمليات المعرفية. حتى لو كانت بنيتها موضع تركيز أكبر من آلياتها الزمنية، فقد احتلت الأحكام الاجتماعية نقطة محورية منذ ذلك الحين في علم النفس الاجتماعي.

وكما لاحظ فستنجر (1954) بشكل مناسب، فإن هذه الأحكام كانت مدفوعة بدافعين قد يكونان متعارضين في بعض الأحيان: الحقيقة والمشاعر الإيجابية تجاه الذات. تحت عنوان «المقارنة التنازلية»، حفز الأخير بعد ذلك برنامج بحث جديد أثبت أن له حتى استخدامات علاجية.

في أبحاث المعرفة الاجتماعية، غالبًا ما كان يتم تضمين الأحكام المقارنة في آليات تمهيد أساسية. تحديدًا، وُجد أن تنشيط المعلومات يؤثر على توليد الأحكام. لكن، قد يحدث هذا التأثير في اتجاهين، الاستيعاب أو التباين، اعتمادًا على التشابه بين الهدف والتمهيد. بمعنى، إذا كانت المعلومات عن الآخرين مشابهة للهدف بدرجة كافية، فقد تكون بمثابة إشارة لاستدعاء المعلومات ذات الصلة التي ستصبح أساس الحكم، والذي سيصبح أكثر قربًا. أما، إذا كانت المعلومات المتاحة مختلفة جدًا عن الهدف، فقد تعمل كمعيار وينتج عنها تأثير تباين.

يمكن أيضًا خلق التشابه بواسطة فئات متفوقة. بمعنى، إذا تم تنشيط فئة معينة تؤدي إلى جمع الهدف والمعيار معًا، فسيتم الحكم على الهدف على أنه أكثر قربًا. أما إذا أشار السياق إلى أن الاثنين ينتميان إلى فئات مختلفة، فسيتم الحكم عليهما على أنهما أكثر اختلافًا. نتيجة لذلك، يمكن أن ينتج عن ذات المعلومة أثر استيعاب وأثر تباين وبالتالي تتعزز فرص السذاجة.

شرح الاستيعاب مقابل التباين

اقترح شوارتز وبليس **Bless** نموذج «تضمين / استبعاد» يصف الآليات الكامنة خلف عملية المقارنة. يفترض النموذج أن الأحكام التقييمية تتطلب تمثيلات ذهنية لكل من هدف الحكم والمعيار الذي يتم تقييم الهدف مقارنة به. يعتمد التمثيل الذهني لكل من الهدف والمعيار على المعلومات المتوافرة في وقت تكوين الحكم. أي درجة توافر تلك المعلومات. درجة التوافر. لكن الطريقة التي تؤثر بها المعلومات

المتاحة على الحكم تعتمد على استخدامها. إذا تم استخدام المعلومات في تكوين تمثيل للهدف، فسيحدث التقريب بحيث تؤدي السمات المستخدمة في تمثيل الهدف إلى تمثيل متسق، وعليه، إلى حكم متسق. يُفترض أن حجم تأثير الاستيعاب يزداد مع كمية المعلومات المتضمنة في تمثيل الهدف وأقصى مداها.

وفقًا للنموذج، يمكن أن تأتي تأثيرات التباين في أحد شكلين. الأول، أن يؤدي استبعاد سمة متسقة إلى تمثيل أقل **تقاربًا converging** للهدف وبالتالي إلى حكم أقل تقاربًا. مثل تأثيرات الاستيعاب، يعتمد **نوع الطرح subtraction-type** هذا لتأثير التباين على التغييرات في تمثيل الهدف وبالتالي يقتصر على تقييمات هذا الهدف المحدد. من المفترض أن تزداد تأثيرات التباين المستندة إلى الطرح مع كمية وتطرف المعلومات المتقاربة المستبعدة من تمثيل الهدف.

الثاني، ينص نموذج «التضمين / الاستبعاد» على أنه إذا تم استبعاد المعلومات من تمثيل الهدف، فيمكن استخدامها أيضًا في بناء تمثيل للمعيار. إذا كانت هذه المعلومات متقاربة، فإنها تؤدي إلى تمثيل أكثر إيجابية للمعيار، نسبةً إليه يختلف تقييم الهدف. تُعمم تأثيرات التباين القائمة على المقارنة هذه على جميع الأهداف التي يتم تطبيق المعيار عليها. ويزداد حجمها مع كمية المعلومات المتقاربة المستخدمة في بناء المعيار. وبالتالي، يتنبأ النموذج بالاتجاه (أي الاستيعاب مقابل التباين) وحجم تأثيرات السياق، بالإضافة إلى تعميمها عبر الأهداف. والأهم من ذلك، أنه يوضح مدى سهولة التأثير على الأحكام في اتجاهات متضاربة.

في حين يمكن استدعاء الاستيعاب مقابل التباين من خلال مجموعة متنوعة من المتغيرات، يبدو أن أحد المحددات له أهمية خاصة. إن تصنيف المعيار هو الذي يسمح بوضع الهدف ضمن فئة من عدمه. في دراسة مبكرة، طرح بليس وشوارتز (1998) على المشاركين أسئلة مختلفة تتعلق بمعلوماتهم السياسية، كان أحدها عن **ريتشارد فون فايتسكر** Richard von Weizsäcker الذي كان رئيسًا يتمتع باحترام كبير في ألمانيا (منصب اسمي لا يحمل الكثير من الصلاحيات) وعضوًا في الاتحاد

الديمقراطي المسيحي وهو حزب كان يحظى باحترام ضئيل للغاية في ذلك الوقت. بناءً على الظروف، سُئل المشاركون إما عن اسم الحزب الذي ينتمي إليه فايتسكر لأكثر من 20 عامًا أو عن منصبه الذي ينحيه عن السياسة الحزبية. كما توقع نموذج التضمين / الاستبعاد، كانت تقييمات المشاركين اللاحقة لحزب فايتسكر أكثر إيجابية إذا أدى السؤال السابق إلى إدراجه في التمثيل الذي شكلوه لحزبه بدلاً من استبعاده منه. يشير هذا إلى أنه من خلال توافر الخصائص المختلفة فقط، قد يؤثر الهدف على الأحكام في اتجاهات متعارضة.

سهولة تكوين الأحكام المقارنة

يُظهر هذا البحث أن تأثيرات التباين قد لا تكون فقط ناتجة عن مقارنات صريحة. قد تكون ناجمة أيضًا عن توافر المعلومات بشكل انتقائي. لبدء المقارنات وتسهيلها، يجب أولًا خلق **القابلية للقياس** commensurability. من المعروف أنه لا يمكنك مقارنة التفاح بالبرتقال. ناهيك عن ربط شراء سيارة بالتخلي عن إجازة عائلية خارج البلاد. ومع ذلك، في علم الاقتصاد، يُعتقد أن مثل هذه المقارنات هي الأساس لتقييم المنفعة الذاتية. تحت اسم «تكاليف الفرص البديلة»، حيث يُفترض أن يقارن الأفراد بين ما هم على استعداد للتخلي عنه أو المضي بدونه إذا حصلوا على سلعة جديدة. غالبًا ما يتم تعريف تكاليف الفرص البديلة بأنها «ثاني أفضل خيار» أو «فقدان البدائل الأخرى عند اختيار بديل واحد». وبالتالي، يمكن اعتبار قيمة الخسارة أو التنازل تقييمًا للفائدة العائدة من الشراء.

أما من الناحية النفسية، فمن المشكوك فيه للغاية إذا ما كان مثل هذا التقييم المقارن يحدث بكثرة. من المؤكد أن القرارات المهمة التي تنطوي على نفقات كبيرة قد تؤدي بالمرء إلى التخلي عن عمليات شراء أخرى. لكن في الحياة اليومية، يظهر أن تقييم تكاليف الفرص البديلة لوضع معيار مقارنة أمر نادر الحدوث. أحيانًا، لا

يمثل «ثاني أفضل خيار» خسارة فعلية ولكن يمكن الفوز به أيضًا. ربما الأهم من ذلك هو حقيقة أن المقارنات التفضيلية تحتاج إلى بُعد مشترك يمكن من خلاله تحديد الهدف والمعيار. قد يتطلب هذا بعض الجهد وقد ينطوي على بعض الغموض الذي يجب حله. إذا كان لا بد من اتخاذ قرار بين تأثيث مطبخ جديد أو عطلة عائلية، فإنه يتضمن مقارنات في العديد من الأبعاد التي يجب موازنتها من أجل تضمينها في قرار تفضيلي شامل.

في الوقت ذاته، يسهل توفير مثل هذا البعد بشكل كبير المقارنات ويحث الناس على الوصول إلى النتائج المرجوة. ربما يكون البُعد الأكثر فعالية في تسهيل المقارنات هو المال. على مقياس فاصل من نقطة الصفر، يمكن وصف قيمة السلعة بالدقة العددية المطلوبة. لكن، لأن نتيجة مقارنة أهداف مختلفة على نفس بُعد القيمة قد تكون ناتجة عن خصائص وتفضيلات مختلفة يقتضي مقارنة هذه الخصائص. إذا كنتُ أفضل الخيار (أ) أكثر من (ب)، فهذا لا يرجع بالضرورة إلى حقيقة أن (أ) يحتوي على كمية أكبر من الخاصية التي أفضلها من (ب). بدلاً من ذلك، قد يكون السبب هو أن الخيارين لهما خصائص مختلفة وأنا أفضل خصائص (أ) أكثر من (ب)، وهو ما قد يتطلب قدرًا من التفكير المتأني.

لهذا، فإن أسهل طريقة للمقارنة عندما يتسبب نفس الهدف في خسائر مختلفة. إذا كان المنتج نفسه أرخص عند البائع (أ) منه عند البائع (ب)، فقد يعتبر الشاري أن التعامل مع (أ) صفقة جيدة. بالطبع، قد يحاول (ب) زيادة التكافؤ من خلال الإشارة إلى المزايا الثانوية التي قد تسهم في إعادة تقييم المنتج، مثل موقع المتجر أو الاستشارات والدعم. لذلك، يمكن زيادة سهولة المقارنة من خلال مقارنة الهدف مع ذاته في أوقات مختلفة. تحدث مثل هذه المقارنة بين الهدف وذاته على بُعد زمني مثل أن يتم تخفيض السعر في الوقت الحالي مقارنة بسعر أعلى قبل مدة. أو أن السعر الحالي متاح لفترة محدودة فقط وسيتم زيادته في المستقبل. غالبًا ما تعلن الشركات عن المقارنات النقدية المواتية بوصفها «توفير». ومن المفارقات أن تعريف التوفير

على أنه «الدخل غير المنفق» يتحول في هذه الحالة إلى النقيض، أي «الادخار عن طريق الإنفاق». من الواضح أن الاستخدام الاعتباطي لمعايير المقارنة بالإضافة إلى سهولة المقارنة على أساس من البعد التقييمي المشترك يوفر أداة مثالية للتأثير الاجتماعي. وبالتالي، حتى إذا كان المتلقي على قناعة بأنه قد حاز «صفقة رابحة»، إلا أنه وقع فريسة نوع من السذاجة تسبب فيه توجيه التقييم من خصائص الهدف إلى المنفعة النسبية لعملية الشراء في حد ذاتها. يتسبب اعتساف المعايير في التأثير على اختيارات الناس تأثيرًا بالغًا يحجب بشكل فعال افتقارهم إلى العقلانية عند اتخاذ القرار بجعلهم يعتقدون أن قراراتهم تلك كانت صائبة.

الأحكام المقارنة في لعبة الإنذار الأخير

تنحرف مثل تلك الأحكام والقرارات عن افتراضات العقلانية الاقتصادية إذا كان المعيار مجرد نقطة مرجعية ولكن ليس بديلاً فعليًا يتم اختياره. لذلك ليس من المستغرب أن تلعب المقارنات دورًا رئيسيًا فيما يسمى بالشذوذ في الاقتصاد الجزئي (**Thaler, 1988**؛ انظر أيضًا كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب). ولعل من أشهر الأمثلة هي «**لعبة الإنذار الأخير- ultimatum game**»، حيث يتعين على اللاعبين الاتفاق على توزيع مبلغ معين من المال. تحديدًا، يُمنح أحد اللاعبين مبلغًا من المال ويسمى هذا اللاعب مقدم العرض، يقترح مقدم العرض النسبة التي يريد الاحتفاظ بها لنفسه وتُمنح النسبة الباقية للاعب الثاني، ويدعى المستجيب للعرض، أو توزع على بقية اللاعبين إذا كان هناك أكثر من لاعبَين. إذا وافق المستجيب، فسيتم توزيع الأموال على النحو الذي اقترحه مقدم العرض. أما إذا لم يقبل المستجيب التوزيع المقترح، فلن يحصل أي شخص على أي شيء.

من منظور العقلانية الاقتصادية، يجب على المستجيبين قبول أي عرض يمنحهم حصة أعلى من الصفر. ومع ذلك، فقد أظهرت العديد من الدراسات (انظر **Güth, 1995**) أن العروض التي ينتج عنها نصيب أقل من 40٪ يتم رفضها بشكل متكرر.

تم تفسير هذا السلوك «الشاذ» وغير العقلاني من خلال التذرع بمفهوم العدالة. تحديدًا، قيل إن مقدمي العروض ينتهكون المعايير الاجتماعية، ويلزم ردعهم للحفاظ عليها.

مهما كان التفسير المفضل، فإن الخيار غير العقلاني دائمًا ما يكون مدفوعًا بمعيار المقارنة، أي نسبة 50 ٪ كأساسٍ لتوزيع متساوٍ للطرفين. إنه يولد تعارضًا بين القبول، الذي تؤيده العقلانية، لأي شيء فوق الصفر والنتيجة غير المواتية نسبيًّا.

لكن، بشكل عام، يمكن أن تتفاقم التقييمات المقارنة إذا كانت الأحكام النسبية في حالة تعارض مع إمكانية الاستهلاك، التي هي أساس الاختيار العقلاني. يتعزز ذلك إذا كان تركيز المستجيب منصبًا على العواقب المترتبة على إتمام الصفقة. بعبارة أخرى، إذا تم تهيئة المستجيب بالحديث عما يمكنه فعله بالمال، فإن قيمته النسبية تصبح أقل أهمية.

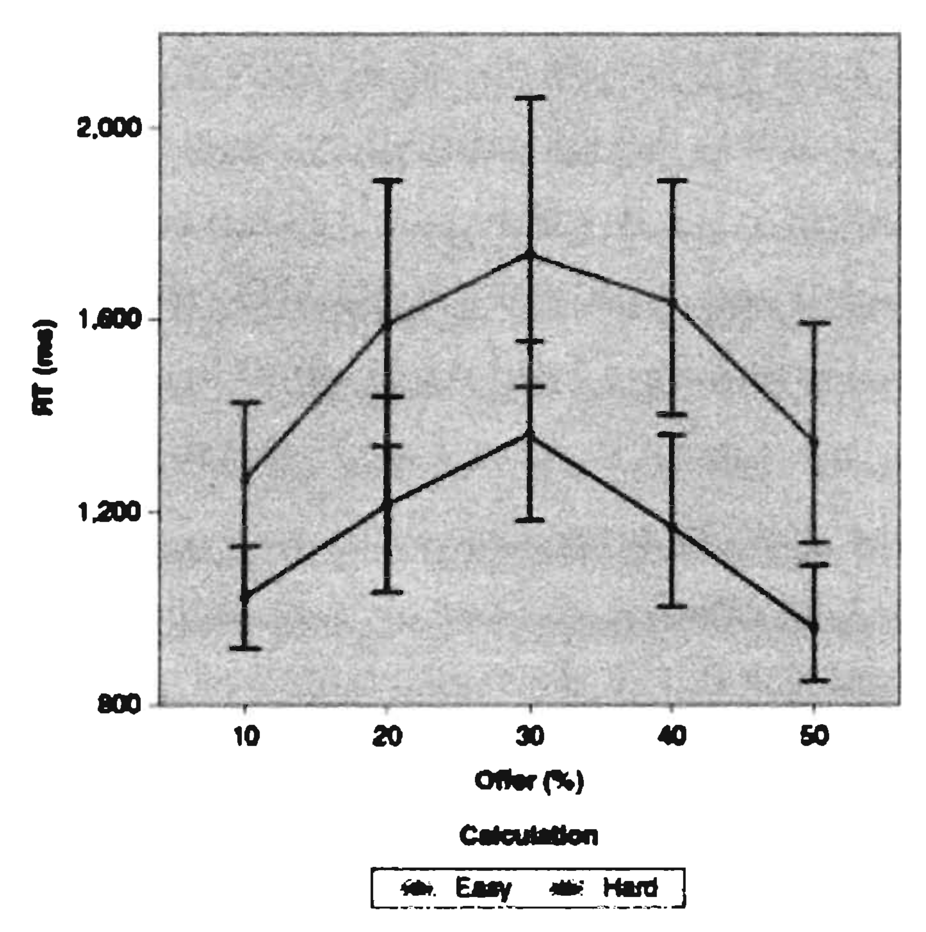
وقد ظهر ذلك في دراستين تم فيهما حث المشاركين في لعبة الإنذار الأخير على التفكير فيما سيفعلونه بالمال (أو قسيمة الهدايا المقابلة) التي سيكسبونها. تحديدًا، ولتنشيط فرص استهلاك محددة، طُلب إلى هؤلاء المشاركين التفكير لمدة دقيقة فيما يمكنهم شراؤه باستخدام قسيمة الهدايا. لذلك، قدمنا لهم فئات المنتجات العشرة الرئيسية المعروضة على موقع أمازون، وطلبنا منهم تحديد الفئة التي يُرجح أن يشتروا منها شيئًا.

تنبأنا بأن هناك احتمالية أقل لانخراط المستجيبين في التقييمات المقارنة وأنهم سيقبلون العروض غير المتكافئة غير الجيدة إذا تمت تهيئتهم بفكرة الاستهلاك وبالتالي تكون أكثر توافرًا وأقرب إلى فكرهم من المشاركين الآخرين في المجموعة الضابطة حيث يُفترض أن يكون الانحراف عن المعيار أكثر أهمية. وقد جاءت النتائج لتؤكد تنبؤنا. أي أن معدل القبول لدى المستجيبين الذين تمت تهيئتهم بفكرة الاستهلاك كان أعلى بكثير من معدل القبول لدى المستجيبين في مجموعة التحكم الذين لم تعرض عليهم الفكرة.

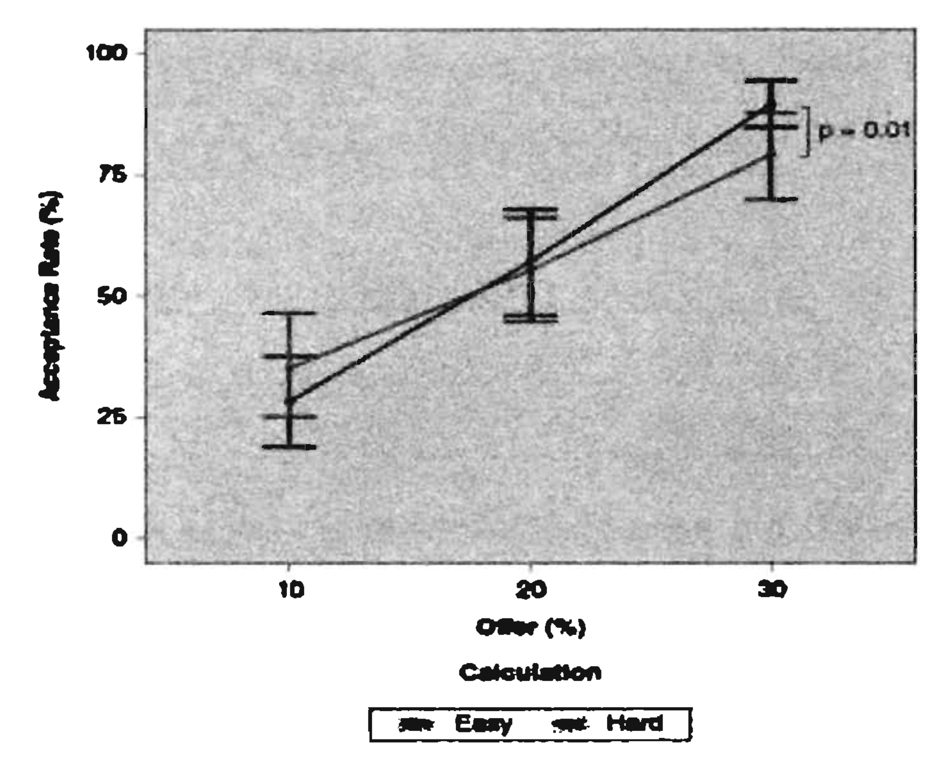
في دراسة ثانية تهدف لاختبار نتائج الدراسة الأولى، تم تقييم التعارض بين نوعي الأحكام (القائم على التهيئة بالاستهلاك مقابل القائم على عدالة التوزيع) من خلال تسجيل زمن استجابة المستجيبين. بالفعل، استغرق المستجيبون الذين تمت تهيئتهم بإمكانيات الاستهلاك وقتًا أطول في اتخاذ القرار مقارنة بمجموعة التحكم التي لم تتم تهيئتهم. بمعنى، إذا كان الصراع مؤشراً على تراجع السذاجة، فقد يكون تعزيز الأحكام المقارنة وسيلة في هذا الاتجاه.

في مجموعة أخرى من التجارب تلاعبنا بصعوبتها بطريقة مباشرة. تحديدًا، أخبرنا المستجيبين في لعبة الإنذار النهائي أن اللعبة ستُلعب بعملات أجنبية سيتم تحويل قيمتها إلى سنتات من اليورو. نتيجة لذلك، كان كل من المبلغ الذي يجب توزيعه من قبل مقدم العرض والحصة المعروضة على المستجيب أرقامًا غير متساوية، مما جعل من الصعب حساب النسبة الدقيقة أو الانحراف عن المتوسط. كان هذا التلاعب مبتكرًا لأنه في الدراسات السابقة، كانت المبالغ المعروضة عادةً مضاعفات للعشرة، مما يجعل الانحراف عن المتوسط واضحًا إلى حد ما. كما يوضح الشكل 9-1، في حين تكرر في الدراسة الرفض النموذجي للعروض غير العادلة، إلا أن زمن الاستجابة قد زاد بشكل كبير في حالة العملات المحولة عندما كان حساب النسب أكثر صعوبة.

بالإضافة إلى ذلك، كان المستجيبون أكثر قبولًا للعروض التي تقل عن التوزيع المتساوي إذا كان من السهل تحويل المبلغ إلى نسب مما لو كان أكثر صعوبة (انظر الشكل 9-2). وهذا مثال آخر يوضح كيف أن سهولة إصدار حكم تدفع الأفراد إلى الاستجابة بطريقة تصب في مصلحة الفاعل الذي يوفر إطار الاستجابة.



الشكل 9-1، التأخر في الاستجابة كدالة لسهولة أو صعوبة حساب نسبة العرض.



الشكل 9-2، معدل القبول كدالة لسهولة أو صعوبة حساب نسبة العرض.

الاستنتاج

باختصار، يقدم هذا الفصل فرضية أن الميل البشـري لقبول أحد الأحكام من بين الاختيارات العديدة لا يعتمد فقط على معقوليتها ولكن أيضًا على السهولة التي يمكن أن تتولد بها، وأن هذا قد يكون مصدرًا مهمًا للسذاجة في الحياة اليومية (انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). وبالتالي، فإن تقديم طرق استدلالية يؤثر على مصداقية النتائج المختلفة ويعمل كأداة قوية للتأثير الاجتماعي. يتم تعريف الاستدلالات تعريفًا عمليًا مقارنة إلى بعض طرق المعالجة (المنهجية) الأكثر صعوبة في حين أن أنواع التبسيط عديدة وحتى غير محدودة. يتطلب الفهم النفسي لسهولة إصدار الأحكام أو صعوبتها استكشافًا أعمق للآليات الأساسية. كأساس نظري، تم تقديم النموذج التأملي الاندفاعي.

استنادًا إلى هذا النموذج والأدلة المتاحة من مجالات التأثير الاجتماعي والمقارنة الاجتماعية، افترضنا أنه بخلاف توجيه انتباه الناس نحو نتيجة مفضلة، قد تكون سهولة تكوين الأحكام ناتجةً عن توافر معيار اعتباطي وسهولة المقارنة. وقد تم استغلال هذه الفكرة كوسيلة قوية للتأثير في مجال التسويق. فيما وراء ذلك، تستحق سهولة المقارنة استكشافًا أكثر عمقًا باعتبارها آلية رئيسية للسذاجة والتأثير الاجتماعي.

المصادر

Alter, A. L., & Oppenheimer, D. M. (2006). Predicting short-term stock fluctuations by using processing fluency. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 103,* 9369–9372.

Bless, H., & Schwarz, N. (1998). Context effects in political judgement: Assimilation and contrast as a function of categorization processes. *European Journal of Social Psychology, 28,* 159–172.

Bless, H., & Schwarz, N. (2010). Mental construal and emergence of assimilation and contrast effects: The inclusion/exclusion model. *Advances in Experimental Social Psychology, 42,* 319–374.

Borgatta, E. F. (1964). The structure of personality characteristics. *Systems Research and Behavioral Science, 9,* 8–17.

Bruner, J. S. (1973). *Beyond the information given: Studies in the psychology of knowing.* New York, NY: Norton.

Cialdini, R. B. (1985). *Influence: Science and practice.* Glenview, IL: Scott, Foresman, & Co.

Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology, 55,* 591–621.

Cheesman, J., & Merikle, P. M. (1984). Priming with and without awareness. *Perception & Pychophysics, 36,* 387–395.

Hass, R. G., & Mann, R. W. (1976). Anticipatory belief change: Persuasion or impression management? *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 105.

Herr, P. M., Sherman, S. J., & Fazio, R. H. (1983). On the consequences of priming: Assimilation and contrast effects. *Journal of Experimental Social Psychology, 19,* 323–340.

Deutsch, R., Gawronski, B., & Strack, F. (2006). At the boundaries of automaticity: Negation as reflective operation. *Journal of Personality and Social Psychology, 91,* 385–405.

Fehr, E., & Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition, and cooperation. *Quarterly Journal of Economics, 114,* 817–868.

Gawronski, B., Deutsch, R., Mbirkou, S., Seibt, B., & Strack, F. (2008). When "just say no" is not enough: Affirmation versus negation training and the reduction of automatic stereotype activation. *Journal of Experimental Social Psychology, 44,* 370–377.

Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology, 62,* 451–482.

Goldstein, D. G., & Gigerenzer, G. (2002). Models of ecological rationality: The recognition heuristic. *Psychological Review, 109,* 75. *Comparing Is Believing* 175

Güth, W. (1995). On ultimatum bargaining experiments: A personal review. *Journal of Economic Behavior & Organization, 27,* 329–344.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7,* 117–140.

Hofmann, W., Strack, F., & Deutsch, R. (2008). Free to buy? Explaining self-control and impulse in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology, 18,* 22–26.

Johnson, M. K., & Hirst, W. (1991). Processing subsystems of memory. In R. G. Lister & H. J. Weingartner (Eds.), *Perspectives on cognitive neuroscience* (pp. 197–217). New York, NY: Oxford University Press.

Kahneman, D. (1999). Objective happiness. In D. Kahneman, E. Diener, & N. Schwarz (Eds.), *Subjective Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 3–25). New York, NY: Russell Sage.

Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases* (pp. 49–81). New York, NY: Cambridge University Press.

Koriat, A. (1993). How do we know that we know? The accessibility account of the feeling of knowing. *Psychological Review, 100,* 609–639.

Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry, 10,* 83–109.

Lieberman, M. (2003). Reflexive and reflective judgment processes: A social cognitive neuroscience approach. In J. P. Forgas, K. D. Williams, & W. von Hippel (Eds.),

Social judgments: Explicit and implicit processes (pp. 44–67). New York, NY: Cambridge University Press.

McClelland, J. L., McNaughton, B. L., & O'Reilly, R. C. (1995). Why there are complementary learning systems in the hippocampus and neocortex: Insights from the successes and failures of connectionist models of learning and memory. *Psychological Review, 102,* 419–457.

Mussweiler, T., & Strack, F. (1999). Hypothesis-consistent testing and semantic priming in the anchoring paradigm: A selective accessibility model. *Journal of Experimental Social Psychology, 35,* 136–164.

Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.* New York, NY: Prentice Hall.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123–203). New York, NY: Academic Press.

Rieskamp, J., & Hoffrage, U. (2008). Inferences under time pressure: How opportunity costs affect strategy selection. *Acta Psychologica, 127,* 258–276.

Schwarz, N., & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternatives: An inclusion/exclusion model of assimilation and contrast effects in social judgment. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 217–245). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,* 195–202.

Smith, E. R., & DeCoster, J. (2000). Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review, 4,* 108–131.176 *Fritz Strack*

Strack, F., & Deutsch, R. (2002). Urteilsheuristiken. In D. Frey & M. Irle (Eds.), *Theorien der Sozialpsychologie Bd. 3* (pp. 352–384). Bern: Huber.

Strack, F., & Deutsch, R. (2004). Reflective and impulsive determinants of social behavior. *Personality and Social Psychology Review, 8,* 220–247.

Strack, F., & Deutsch, R. (2015). The duality of everyday life: Dual-process and dual system models in social psychology. *APA Handbook of Personality and Social Psychology, 1*, 891–927.

Strack, F., & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 437.

Suls, J. E., & Wills, T. A. E. (1991). *Social comparison: Contemporary theory and research*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluation and upward contacts. *Psychological Review, 96*, 569.

Thaler, R. H. (1988). Anomalies: The ultimatum game. *Journal of Economic Perspectives, 2*, 195–206.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science, 185*, 1124–1131.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1982) Judgments of and by representativeness. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 84–98). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin, 90*, 245–271.

Wills, T. A. (1987). Downward comparison as a coping mechanism. In C. R. Snyder & C. Ford (Eds.), *Coping with negative life events: Clinical and social-psychological perspectives* (pp. 243–268). San Diego, CA: Academic Press.

Zürn, M., Schmidt, B., Hewig, J., & Strack, F. (unpublished) *Making sense of anomalies: The utilitarian logic of irrational choice*. Würzburg, Germany: University of Würzburg.

Zürn, M., & Strack, F. (2017). When more is better: Consumption priming decreases responders' rejections in the ultimatum game. *Frontiers in Psychology, 8*, 2226.

الجزء الثالث

العمليات الوجدانية والتحفيزية والسذاجة

10

دور الوجدان في السذاجة

هل يمكن للمزاج الجيد أن يجعلنا أكثر عرضة للوقوع في السذاجة ويجعلنا المزاج السيئ أقل عرضة لها؟

جوزيف ب. فورجاس
جامعة نيو ساوث ويلز

مقدمة

ما دور **الوجدان**- affect في السذاجة؟ هل يؤثر المزاج على طريقة فحص المعلومات التي تحتمل الشبهة أو الشك وتقييمها؟ على سبيل المثال، هل يمكن لمزاج سعيد أن يهيأ الناس ليكونوا أكثر ثقة وسذاجة، والعكس بالعكس، هل يمكن أن يكون المزاج السلبي بمثابة إشارة تحذير لاشعورية، وينتج عنه تقييم أكثر حذرًا وانتقادًا للمعلومات؟ نحن نعلم أن **الإنسان العاقل** جنس متقلب المزاج، وأن السذاجة أيضًا صفة صميمية في الجنس البشـري (انظر أيضًا بوميستر وماكسويل وتوماس وفوس، الفصل 2 من هذا الكتاب؛ كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ دانتج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب). كيف تتفاعل هاتان الصفتان، المزاج والسذاجة؟ يستعرض هذا الفصل التجارب التي تشير إلى أن الحالات المزاجية المعتدلة التي تمر

بنا يوميًّا يمكن أن يكون لها تأثير ملحوظ على مدى سذاجتنا. يدرك معظمنا بداهةً أن مشاعرنا قد يكون لها بعض التأثير على أحكامنا وسلوكياتنا، لكن طبيعة هذا التأثير تظل مفهومة فهمًا غير كامل.

السذاجة مقابل التشكك

القدرة البشرية الفريدة على خلق معلومات خيالية ومشاركتها والتصرف بناءً على معلومات اختلقها آخرون باعتبارها حقيقة أحد أكبر الإنجازات التطورية لجنسنا البشري (Harari, 2014). يعتمد معظم التنظيم والتكامل الاجتماعي على قدرة البشر الفريدة على قبول أنظمة الاعتقاد المشتركة والثقة بها بوصفها «حقائق». ولكن هناك أيضًا تكلفة باهظة تأتي مع هذه القدرة المعرفية الاستثنائية على التعامل مع الخيال على أنه واقع. النزعة إلى قبول الخيالي كحقيقة هي أساس السذاجة والخرافات البشرية أيضًا (انظر كرويجر وآخرين، الفصل 6 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب). أصبحت ممارسات مثل الإيمان بالسحرة والجرعات ذات القوى السحرية وطرد الأرواح والقرابين البشرية أمورًا نادرة الآن، لكن نظريات المؤامرة والتسويق الهرمي والطب البديل والأنظمة الغذائية خارقة النتائج لا تزال معنا حتى اليوم (انظر أيضًا دوجلاس وسوتون وسيتشوكا، الفصل 4 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ فان برويجين، الفصل 17 من هذا الكتاب). في الحياة اليومية، يظل تمييز ما ينبغي تصديقه وما ينبغي رفضه تحديًا معرفيًّا صعبًا. إن رفض المعلومات الصحيحة باعتبارها أكاذيب (التشكك المفرطة) لا يقل خطورة عن قبول المعلومات الفاسدة باعتبارها حقائق (السذاجة المفرطة؛ انظر أيضًا مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب).

الوجدان والسذاجة

لطالما اشتُبه في الوجدان كمصدر للاعقلانية والتحيز في الأحكام. منذ العصور

القديمة، عد العديد من الفلاسفة العظماء مثل أفلاطون، وأرسطو، وسانت أوجستين، وديكارت، وباسكال، وكانط، وآخرين الوجدان قدرة بشرية بدائية وغالبة ولكنها ذات سيادة يمكنها أن تخرب العقل البشري (**Hilgard, 1980**). كما قال باسكال (1643/ 1966)، «للقلب أسباب لا يدركها العقل» (ص 113). عرَّف المنظرون الاجتماعيون مثل مكيافيلي الوجدان بأنه تأثير تخريبي قوي على التفكير الفعال، واقترحوا مخططات تفصيلية لاستغلال هذا الضعف البشري لتحقيق مكاسب سياسية. توقع مكيافيلي الكثير مما يمكن اعتباره ممارسة سياسية يومية في البلدان الاستبدادية، مثل المجر، حيث لم تتجذر بعد فضائل الديمقراطية الغربية وأساسها النفسي المتمثل في العقلانية والاستقلالية الفردية.

كثيرًا ما افترض علماء النفس أيضًا أنه عندما تكون العواطف «متورطة بشكل مباشر في صنع القرار، فإنها تميل إلى إرباك أو تخريب العمليات العقلية المنطقية». كانت نظريات التحليل النفسي مؤثرة خاصةً في وصف الحالات الوجدانية بأنها «عوامل مزعجة وغير عقلانية في عملية صنع القرار» (**Toda, 1980**، ص 133). دعمًا لهذه الرؤية الديناميكية، وجد كل من فيشباخ **Feshbach** وسينجر **Singer** (1957) أن محاولات قمع شعور الخوف، للمفارقة، تزيد من الميل لرؤية «شخص آخر خائفًا وقلقًا» مما يشير إلى أن «قمع الخوف يسهل الميل إلى إسقاط الخوف على كائن اجتماعي آخر» (ص 286). عد بعض الكتاب الخط المتكرر للاعقلانية والعنف في تاريخ البشرية دليل على وجود خلل فادح في تطور جنسنا البشري، بسبب التكامل الهيكلي الضعيف بين البنى العاطفية القديمة والأخرى العقلانية الواقعة في القشرة حديثة التكوين تطوريًا في الدماغ.

لكن، تشير وجهة نظر معارضة إلى أن الوجدان يمكن أن يكون أيضًا بمثابة رافد مفيد، وحتى أساسي للتفكير الاجتماعي الفعال. يقدم هذا الفصل دليلًا على أن الحالات الوجدانية والمزاجية المعتدلة يمكن أن تؤثر بالفعل على السذاجة من خلال تنظيم استراتيجيات معالجة المعلومات التي يتبناها الناس. ما الآليات النفسية التي

قد تربط العاطفة بالسذاجة؟ سننتقل إلى هذا السؤال فيما يلي.

هل يؤثر المزاج على السذاجة؟

تتغلغل التجارب الوجدانية في كل جوانب حياتنا، وتؤثر على العديد من استراتيجياتنا المعرفية والسلوكية. أولاً، يمكن أن تمارس الحالات الوجدانية للإنسان تأثيرًا قويًا **متسقًا مع الوجدان- *affect-congruent* على جاذبية التفكير**. كذلك يمكن للحالات الوجدانية أن تنظم أنواع استراتيجيات معالجة المعلومات التي يتبناها المرء في المواقف الاجتماعية. والمثير للدهشة أن دور الوجدان في إنتاج السذاجة لم يحظ بالاهتمام الكافي فيما سبق. ينصب اهتمامنا هنا على الحالات المزاجية المعتدلة وليس الانفعالات العاطفية، حيث وُجد أن الحالات المزاجية اللاشعورية لها عواقب معرفية وسلوكية موحدة ودائمة وأكثر مصداقية مما هو الحال مع العواطف الشديدة التي تتسم بدرجة كبيرة من الوعي المحدد بالسياق.

لغرض هذا البحث، قد نعرف الحالة المزاجية على أنها حالة وجدانية معتدلة الشدة، عامة، طويلة الأمد نسبيًا، بدون سبب سابق واضح وبالتالي ذات محتوى معرفي قليل. على النقيض، تكون الانفعالات أكثر شدة، وقصيرة الأجل، وعادة ما يكون لها سبب محدد ومحتوى معرفي واضح. هناك آليتان معرفيتان متكاملتان مسؤولتان عن تسـرب الحالات المزاجية إلى التفكير والأحكام: (1) التأثيرات المعلوماتية (التأثير على محتوى المعرفة وجاذبيته)، و (2) تأثيرات المعالجة (التأثير على عملية المعرفة).

التأثيرات المعلوماتية

قد تؤثر الحالة المزاجية على السذاجة أو الريبة عن طريق التمهيد الانتقائي للمعلومات ذات الجاذبية الإيجابية أو الأخرى ذات الجاذبية السلبية في الذاكرة. وبالتالي، يجب أن يمهد المزاج الإيجابي لتقييم أكثر إيجابية وثقة، وأن يمهد المزاج

السلبي لتقييم أكثر سلبية وتشككًا. واتساقًا مع نموذج التمهيد الوجداني هذا، وجدت العديد من الدراسات تحيزًا موافقًا للمزاج في الذاكرة والأحكام الاجتماعية. في بعض الحالات، قد تعمل حالة المزاج السائدة أيضًا بمثابة إشارة مباشرة للاستدلال، فتُملي تقييمات بعينها كرد فعل لمحفز أو موقف ما.

تتنبأ نظريات الوجدان والإدراك التكاملية التي أتت لاحقًا، مثل نموذج التسرب الوجداني، تحديدًا بأن اتساق التفكير مع الوجدان يكون أكبر عندما تكون هناك حاجة إلى معالجة بناءةً أكثر انفتاحًا وتفصيلاً لأداء مهمة ما. تتضمن معظم الأحكام التي تتسم إما بالدقة أو بالسذاجة مرحلة من عدم اليقين، وبالتالي تحتاج إلى مثل هذه المعالجة المتفتحة والبناءة. ونظرًا لأن أحكام السذاجة تتطلب من المرء تجاوز المعلومات المقدمة، يجب أن يكون هناك تأثير متسق مع الحالة المزاجية على السذاجة.

تأثيرات المعالجة المزاجية

أيضًا، قد تؤثر الحالة المزاجية على طريقة معالجة المعلومات (**تأثيرات المعالجة** ***processing effects***). قد يعمل المزاج السلبي بمثابة إشارة إنذار معتدلة نشأت بفعل التطور، مما يؤدي إلى أسلوب معالجة أكثر ملاءمة وتفصيلًا ومنهجية. يوحي المزاج الإيجابي بدوره بالأمان والألفة، ما يعزز أسلوب معالجة أكثر اعتمادًا على **الاستدلالات والتقريب والفوقية- top-down processing**[73]. وعليه، يُفترض أن يحجِّم المزاج السلبي من السذاجة ويسهل اكتشاف البيانات الخادعة بدقة أكبر. واتساقًا مع ثنائية المعالجة الناتجة عن الحالة المزاجية هذه، فإن من يعانون من حالة مزاجية سلبية يكون تفكيرهم أقل اعتمادًا على الاستدلال ويميلون إلى استخدام مخططات فكرية أكثر تفصيلًا، ويعالجون البيانات التي تبدو لأول وهلة مقنعةً

(73) المعالجة الفوقية: أو أسلوب المعالجة من أعلى إلى أسفل أو التنزيل، هي التي تعتمد على الفكر والإدراك المسبق لملأ الفراغات ورؤية الأنماط في البيئة المحيطة، مثل قراءة فقرة مكتوبة بخط سيئ عند معرفة السياق، رغم صعوبة قراءة الكلمات المفردة. أما المعالجة السفلية أو المعالجة من أسفل لأعلى عندما يتحدد الفكر بما يستقبله من البيئة من محفزات.

معالجةً أكثر منهجية، ويعتمدون اعتمادًا أكبر على المعلومات الخارجية الجديدة، ولديهم رصيد أقل من الخطأ في الأحكام وذاكرة أفضل. ونحن نتوقع، استنباطًا من تلك الأدلة، أن المزاج السلبي يجب أن يمنع السذاجة أيضًا من خلال تعزيز أسلوب معالجة أكثر حرصًا وملاءمةً.

في المقابل، قد يعزز المزاج الإيجابي السذاجة من خلال توظيف أسلوب تفكير أكثر اعتمادًا على الاستدلالات والاستيعاب (انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ كرويجر وآخرين، الفصل 6 من هذا الكتاب؛ ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). ولقد تحققنا من صدق هذه النبوءات في سلسلة من الدراسات، واستكشفنا التأثيرات المزاجية على (1) اكتشاف الهراء، (2) تحيز الحقيقة عند تقييم الأساطير الشعبية، (3) الكشف عن الخداع اللفظي وغير اللفظي، و (4) السذاجة في إفادات شهود العيان. بشكل عام، توقعنا أن تزيد السذاجة في حالة المزاج الجيد وأن تزيد الريبة في حالة المزاج السيئ.

تأثيرات المزاج على القابلية للهراء

إدراك المعنى حيث لا يوجد معنى

لعل أنقى أشكال السذاجة هو الذي يحدث عندما يستنتج الناس المعنى من معلومات عشوائية لا معنى لها. في ترهّة غدت مشهورة الآن، قدم الفيزيائي آلان سوكال نصًّا من الهراء المقصود إلى مجلة نظرية ما بعد حداثية للتحقيق فيما إذا كانت إحدى الدوريات الرائدة للدراسات الثقافية ما بعد الحداثية في أمريكا الشمالية ستنشر مقالًا زاخرًا بالهراء إذا (أ) بدا جيدًا و (ب) تملق المفاهيم الأيديولوجية المترسخة لدى المحررين. قُبل المقال ونُشـر حسب أصول الدورية وشروطها (Sokal, 1994). عندما كشف سوكال عن هذه الخدعة في وقت لاحق، أصبح من الواضح أنه في العديد من الأقسام الأكاديمية في العلوم الإنسانية والاجتماعية

الموبوءة بأفكار ما بعد الحداثة يمكن أن يؤخذ الهذر الفارغ بسهولة على أنه منتج فكري قيم. أكدت دراسة حديثة «حول قبول واكتشاف الهراء زائف العمق» ذات التأثير بأناقة، وهي دراسة أجراها كل من بينيكوك وتشيني وبار وكوهلر وفوجيلسانج *Pennycook, Cheyne, Barr, Koehler, and Fugelsang* (2015، ص 559) وأظهرت أن الناس غالبًا ما يقبلون الهراء الفارغ الذي يبدو عميقًا باعتباره كلامًا يُحتمل أن يكون ذا معنى.

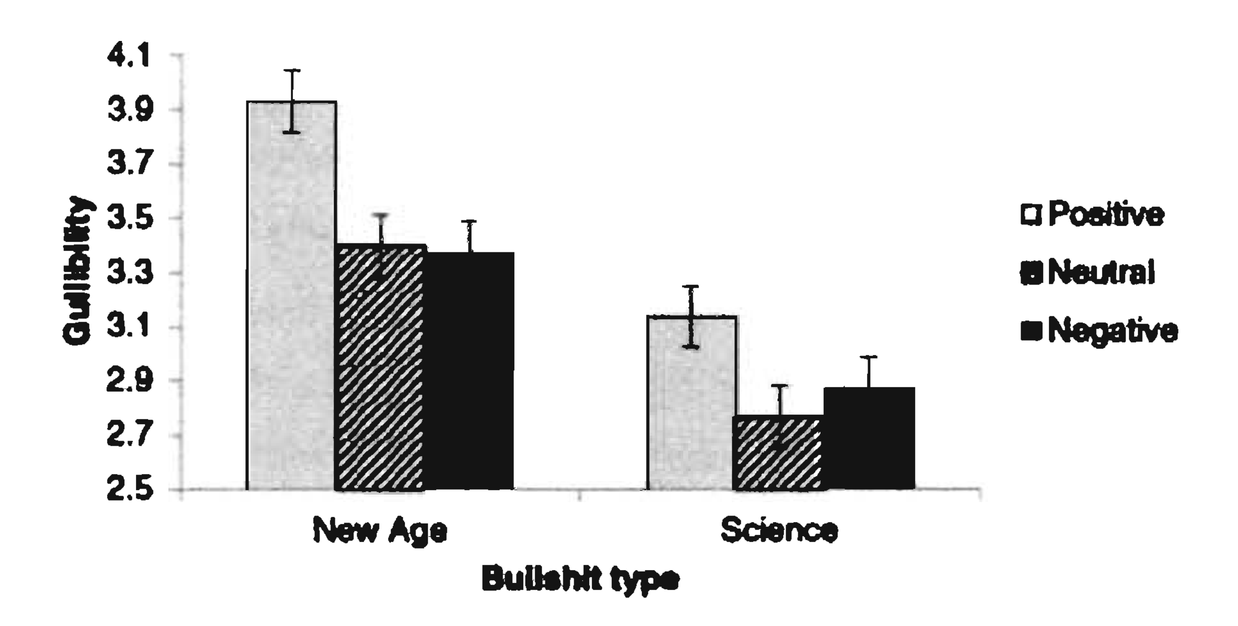
في دراسة حديثة تحققنا من احتمال أن يكون للحالة المزاجية المولدة تأثير على تقبل الهراء (*Forgas, Matovic, & Slater, 2018*). طلبنا من المشاركين الذين وضعناهم إما في مزاج إيجابي أو سلبي أن يقيموا مغزى وعمق نوعين من نصوص «الهراء» اللفظي وعمقها. النوع الأول، «هراء» العصر الجديد،[74] مأخوذ من موقع ويب ساخر يجمع بشكل عشوائي كلمات من التصريحات المبتذلة لديباك تشوبرا: **(http://wisdomofchopra.com)** (على سبيل المثال، «يقع الخيال داخل أحداث زمكانية تتمدد- Imagination is inside exponential space time events» و «**الجسد السليم يضفي واقعية على الإبداع الرفيع-** Good health imparts reality to subtle creativity»). مصدر آخر للهراء كان الرطانة النفسانية التي لا معنى لها والتي تم إنشاؤها من خلال الجمع العشوائي بين العديد من المصطلحات في علم النفس. وحيث أن الحالة المزاجية يمكن أن تؤثر على استراتيجيات معالجة المعلومات، فقد توقعنا أن يزيد المزاج الإيجابي، وأن يقلل المزاج السلبي من تقبل الهراء.

بالفعل، ظهر أن للمزاج تأثيرًا دالًا. أصحاب المزاج الجيد رأوا «معنىً» أكثر من أصحاب المزاج المحايد والسيئ (انظر الشكل 10-1). كانت السذاجة أيضًا أكبر بشكل ملحوظ في حالة جمل العصر الجديد مقارنة بمصطلحات الرطانة العلمية.

(74) العصر الجديد مجموعة من المعتقدات والحركات الدينية والروحية التي ظهرت في الغرب وانتشرت في سبعينيات القرن العشرين وتجمع بين التعاليم الروحية الشرقية والغربية والتنجيم وعلم النفس والفيزياء في مزيج تركيبي.

لكن، لم يكن تفاعل نوع المزاج مع نوع الجملة دالًّا، مما يشير إلى تأثير مزاجي على السذاجة موحد نسبيًا ومستقل عن المحتوى. تم أيضًا جمع بيانات أوقات الاستجابة وبيانات الذاكرة (التذكر والتعرف)، وأكدت اختلافات المعالجة المتوقعة. استغرق أصحاب المزاج الإيجابي وقتًا أقل من أصحاب المزاج المحايد أو السلبي لإصدار حكم. كما هو متوقع، كان هناك اتجاه نحو ارتباط عكسي بين زمن الاستجابة والسذاجة **$r(79) = -.15, p = .169$**. كان لدى المشاركين في الحالة المزاجية الإيجابية ذاكرة تذكر وتعرف على تفاصيل الجملة أسوأ من أولئك الذين كانوا في ظروف مزاجية محايدة وسلبية. أكد تحليل النتائج أن المشاركين في حالة المزاج الإيجابي كانوا أقل قدرة بشكل ملحوظ على التمييز بين العناصر الصحيحة والمشتتة من أصحاب المزاج السلبي (**Bless & Fiedler, 2006**).

ومن المفارقات أن المشاركين الأكثر سذاجة كانوا أكثر ثقة أيضًا في ردودهم **$r(79) = .23, p = .036$**، خاصة في حالة المزاج الجيد (**Forgas & Cromer, 2004; Forgas et al., 2005**). ويبدو أن المشاركين لم يكن لديهم سوى القليل من البصيرة لإدراك تحيزاتهم (انظر أيضًا دانئج، الفصل 12 من هذا الكتاب). كشف تحليل متوسطي تالٍ أن المزاج الإيجابي مرتبط بثقة أكبر بالنفس وبالتالي بمزيد من السذاجة. بالنظر إلى نتائج زمن الاستجابة والذاكرة والثقة بالنفس معًا، تشير هذه النتائج إلى أن زمن الاستجابة الأقصر والمعالجة الأقل ملاءمة في الحالة المزاجية الإيجابية تزيد من تقبل الهراء، وتعوق التذكر، ولكنها تنتج أيضًا ثقة أكبر بالنفس.



الشكل 10-1 متوسط والأخطاء المعيارية لتأثيرات المزاج على تفسير هراء العصر الجديد والهراء العلمي: المشاركون في حالة المزاج الجيد كانوا أكثر سذاجة من أقرانهم أصحاب المزاج المحايد أو السلبي في تقييم معنى نوعي الهراء.

تأثيرات المزاج على تقبل الهراء البصري

رؤية المعنى حيث لا يوجد معنى ليس حكرًا على البيانات اللفظية، ولكن قد يحدث أيضًا عندما يقيم الناس البيانات المرئية الغامضة أو غير المحددة. يمكن أن تفسر الصور التي تحتوي على أنماط عشوائية من الأشكال والألوان على أنها أعمال أطفال أو صور مولدة عن طريق الكمبيوتر أو حتى فن حديث. في إحدى الدراسات الحديثة، طلبنا من المشاركين الذين التقيناهم في الأماكن العامة وقد حفزنا حالتهم المزاجية بدايةً (عن طريق الحديث عن أحداث حياتهم الإيجابية أو السلبية) طلبنا منهم الحكم على أربعة أمثلة مختلفة للصور المرئية المعقدة من حيث وجود المعنى فيها. كانت الصور المستهدفة أربع لوحات تعبيرية تجريدية مأخوذة من مواقع الإنترنت.

أشارت النتائج إلى وجود تأثير مزاجي واضح على إدراك المعنى. كان المشاركون

في حالة المزاج الإيجابي أكثر ميلًا إلى إدراك المعنى في هذه الصور التعبيرية المجردة أكثر من المشاركين في الحالة المزاجية السلبية. وعلى الرغم من أن هذه النتائج تظهر تأثيرًا مزاجيًّا واضحًا، إلا أن هناك حاجة إلى مزيد من العمل للكشف عن الآليات النفسية المسؤولة. جنبًا إلى جنب مع نتائجنا السابقة التي تظهر تأثيرًا مزاجيًّا واضحًا على إدراك المعنى في النصوص اللفظية غير ذات المعنى، تشير هذه النتائج إلى وجود نزعة بشرية غالبة لاستنتاج المعنى في المحفزات التي لا معنى لها، وأن هذه النزعة تبرز في المزاج الجيد وتقل في المزاج السلبي.

تأثيرات المزاج وتحيز الحقيقة في الإيمان بالأساطير الشعبية

الكثير من المعلومات اليومية التي نصادفها مثل «الأساطير الشعبية» غامضة ومربكة ويُحتمل أنه لا يمكن الاعتماد عليها. ونظرًا لأن تحقيق كل ادعاء أمر مستحيل بطبيعته، فإن الناس كثيرًا ما يعتمدون على الاستدلالات البسيطة مثل سهولة المعالجة (الطلاقة) لتقرير ما إذا كانوا سيصدقون أو لا يصدقون معلومات جديدة. في إحدى التجارب، درسنا التأثيرات المشتركة **لسهولة المعالجة (الطلاقة)، والحالة الوجدانية** للشخص على الاعتقاد في حقيقة مجموعة متنوعة من الأساطير الشعبية. وقد توقعنا أن الحالة الوجدانية السلبية يُفترض أن تقلل، وأن الحالة الوجدانية الإيجابية يُفترض أن تزيد من الاعتماد على إشارات الطلاقة في المعالجة باعتبارها استدلالًا في تكوين أحكام الحقيقة.

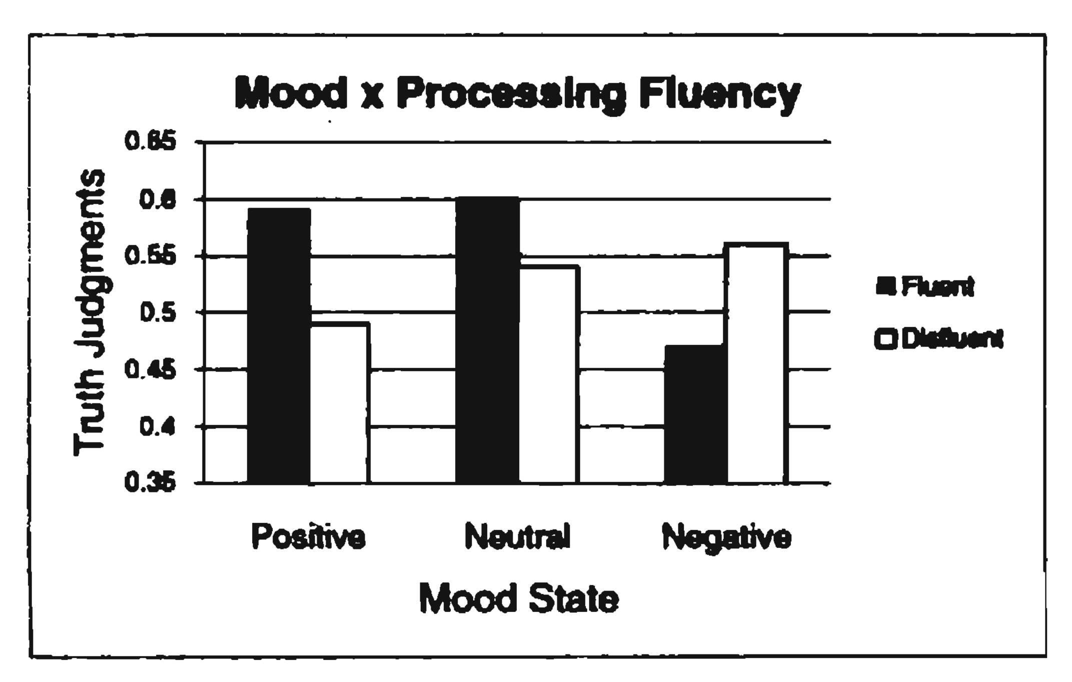
تشير أدلة هائلة إلى أن المعلومات **السلسة** أو التي تتميز بالطلاقة غالبًا ما يتم قبولها على أنها صحيحة، وغالبًا ما يتم رفض المعلومات **متلعثمة** المعالجة باعتبارها معلومات خاطئة. يحدث ما يسمى **أثر الحقيقة- truth effect** بغض النظر عن محتوى الكلام. تتحدد تجربة الطلاقة نفسها من خلال مجموعة متنوعة من العوامل، مثل الألفة، والتكرار، أو حتى الوضوح البصري للمعلومات. ومع ذلك، يمكن أيضًا استبعاد إشارات الطلاقة بسهولة عندما يدرك الشخص «صراحة أو تضمينًا

أنها تأتي من مصدر غير ذي صلة»، أو عندما يعتمد ذلك الشخص أسلوب معالجة أكثر تفصيلاً وانتباهًا. وبما أنه من المتوقع أن تجند الحالة المزاجية السلبية أسلوب معالجة أكثر يقظة، يجب أن يكون المزاج وسيطًا مهمًا لأثر الحقيقة.

تلقى المشاركون في هذه التجربة أولاً تحفيزًا للحالة المزاجية (شاهدوا مقاطع فيديو إيجابية أو سلبية) ثم حكموا على صحة 30 عبارة غامضة من شاكلة «الأساطير الشعبية» يتم عرضها على المشاركين إما بطلاقة إدراكية عالية أو منخفضة (مثل عرضها على خلفية ذات تباين عالٍ أو منخفض؛ انظر Reber, Winkielman, & Schwarz, 1998). تتكون تلك «الأساطير الشعبية» من عشرة ادعاءات **محايدة** (على سبيل المثال، «بدلاً من الحديد، تحتوي دماء سرطانات حدوة الحصان على النحاس»)، وعشرة ادعاءات ذات **جاذبية إيجابية** (مثل، «**الجيلوتولوجي**- Gelotology هو دراسة الضحك وآثاره المفيدة على الجسم»)، وعشرة ادعاءات ذات **جاذبية سلبية** (مثل، «معدل الانتحار في نونافوت أعلى بأربع مرات منه في بقية كندا»). ضمن كل فئة تكافؤ، كانت خمس عبارات، على الرغم من غموضها الشديد، صحيحة في الواقع، وخمس عبارات خاطئة.

تم بالفعل الحكم على الأساطير الشعبية المقدمة بطلاقة (النصوص عالية التباين على الشاشة) على أنها أكثر صحة من الأساطير التي عرضت بتلعثم. ومع ذلك، كان هناك أيضًا تفاعل كبير بين الطلاقة والمزاج، بحيث أن المزاج السلبي عكس بالفعل تأثير الطلاقة (الشكل 10-2). حصلنا أيضًا على بعض الأدلة المباشرة على اختلافات المعالجة المتوقعة، حيث أولى المشاركون أصحاب المزاج السلبي مزيدًا من الاهتمام وتأثروا بخصائص المحفزات مثل مستوى الواقعية والتجريد في الأساطير الشعبية في كل فئة، على عكس أصحاب المزاج الإيجابي. وهكذا، أبقى المزاج الإيجابي، وقضى المزاج السلبي على الاعتماد العقلي على الطلاقة البصرية بوصفها إشارة لا شعورية للحقيقة عند تقييم الأساطير الشعبية. قد تكون هذه التأثيرات الوجدانية على أحكام الحقيقة مهمة أيضًا عند الحكم بصحة المعلومات أو

الادعاءات في الحياة الواقعية (مثل تصديق الشـريك أو عدم تصديقه) الأمر الذي يحدث عادةً في سياقات غنية بالانفعالات الوجدانية.



الشكل 10-2 التأثيرات التفاعلية للمزاج والطلاقة على أحكام الحقيقة: يبقي المزاج الجيد، ويقلل المزاج السيء من الاعتماد على الطلاقة كمؤشر على الحقيقة.

التأثيرات المزاجية على كشف الخداع

إن تصديق الرسائل الاجتماعية أو عدم تصديقها مجال مهم آخر من مجالات السذاجة، ويمكن أن يتعقد التمييز بينهما خاصة عند مواجهة الخداع المتعمد من الآخرين. للكشف عن الخداع أهمية عملية أيضًا في مجالات الطب الشرعي والقضاء والتحقيقات (قارن Lane & DePaulo, 1999)، وغالبًا ما تتخذ مثل هذه القرارات في سياقات مشحونة وجدانيًا، مثل تقييم مصداقية شريك رومانسي أو صديق أو طفل أو موظف.

تشير الأبحاث السابقة إلى أن الناس كثيرًا ما يفرطون في الثقة عند تقييم الصدق،

ولا يجيدون اكتشاف الخداع. كثير من الناس لديهم نظريات ساذجة غير صحيحة حول علامات التعرض للخداع، ويركزون على السلوكيات الخاطئة لاكتشاف الأكاذيب. التحيز التأكيدي، تحيز الإسناد أو الإحالة، «تحيز الحقيقة»، والميل الضمني للثقة بالآخرين كلها تضعف من كفاءتنا على كشف الخداع.

تشير العديد من التجارب الآن إلى أن الحالة المزاجية الإيجابية تزيد وأن الحالة المزاجية السلبية تقلل من التحيزات في الأحكام مثل تحيز الإسناد (**Forgas, 1998**). في سلسلة من تجاربنا، تنبأنا بأن المزاج السلبي يجب أن يقلل من السذاجة ويزيد من الريبة، حيث يُفترض أن تكون انطباعات من يشعرون بالضيق أقل إيجابية وتفاؤلًا حول صحة الرسائل الاجتماعية ويجب أن يكونوا أفضل في اكتشاف الخداع.

في إحدى الدراسات (**Forgas & East, 2008a**)، شاهد المشاركون أفلامًا محفزة للمزاج، ثم شاهدوا مقاطع فيديو لذكور وإناث كانوا إما صادقين أو مخادعين في إنكار سرقة مزعومة، وحكموا إما بجرم الشخص أو براءته، ودرجة صدقه. نصف المنكرين كانوا صادقين في إنكار السرقة، والنصف الآخر كانوا مخادعين. وقد وعدنا المنكرين بتذاكر سينما مجانية لتحفيزهم لجعل أدائهم مقنعًا (سواء كان إنكارهم صحيحًا أم لا). كان التلاعب بالمزاج في بداية التجربة ناجحًا، وكما هو متوقع، كان للمزاج تأثير كبير على الحكم بذنب شخص أو براءته. أصدر المشاركون ذوو المزاج السيئ أحكامًا بجرم المنكرين أكثر من أقرانهم السعداء أو المحايدين (انظر الشكل 10-3).

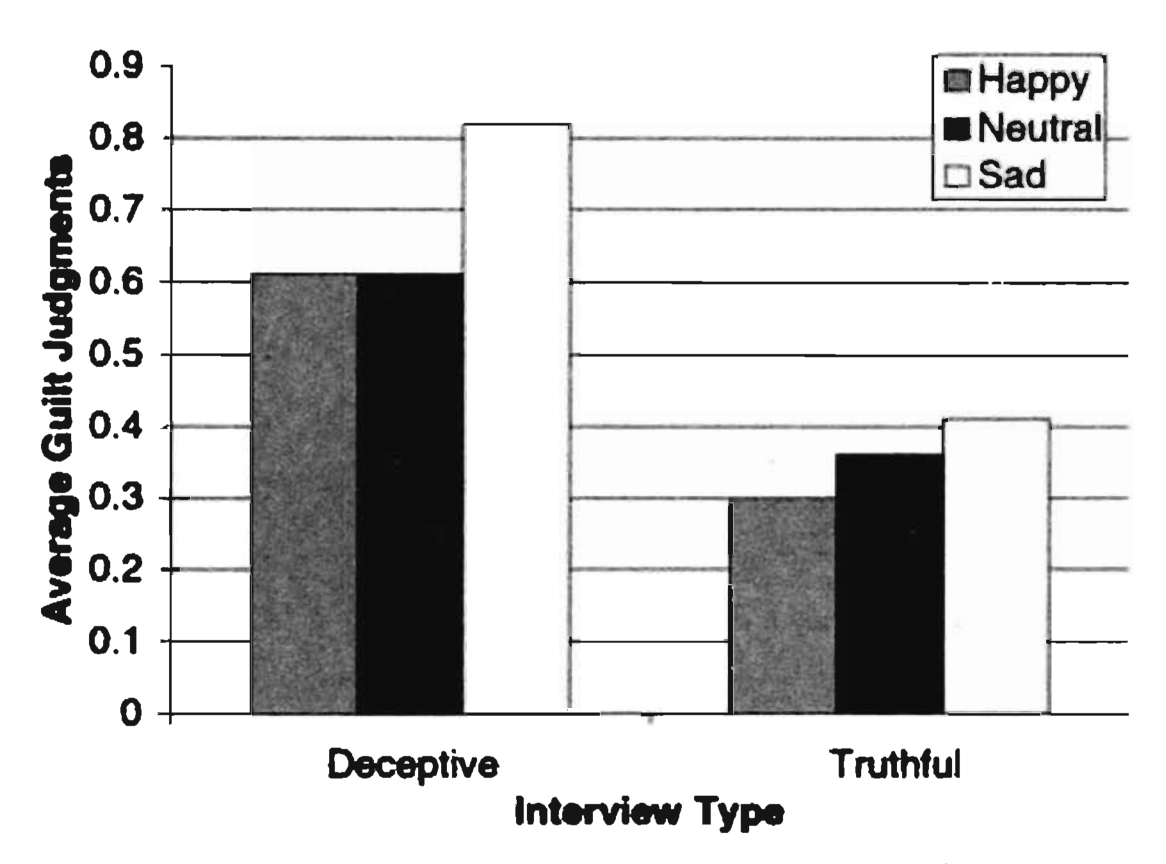
ومن المثير للاهتمام، أنه كان هناك أيضًا تفاعل كبير بين المزاج والخداع. كان أثر المزاج على الحكم بالذنب أكبر عندما كان الشخص موضع التقييم مخادعًا بالفعل وليس صادقًا (الشكل 10-3). أصدر أصحاب المزاج السيء أحكامًا صحيحة بجرم المخادعين أكثر من الأحكام الصحيحة بصدق الصادقين، في حين أن أصحاب المزاج السعيد أو المحايد كانوا أكثر حيرة وأقل قدرة على التمييز بين

المنكرين الأبرياء والمذنبين. بشكل عام، كانت معدلات اكتشاف الخداع أعلى بكثير عند من يعانون من مزاج سلبي من معدلات اكتشاف الخداع بالصدفة، في حين أن المشاركين في المزاج المحايد والسعداء لم تزد معدلات اكتشافهم للخداع فوق معدلات الصدفة.

أكد تحليل اكتشاف إشارة[75] تالِ أن الحالة المزاجية السلبية حسنت بالفعل دقة الكشف مقارنة بالمزاج المحايد أو السعيد (d' = 1.15, vs. .64, vs. .81، بالتتابع)، وأنها أدت أيضًا إلى تحيز نحو التحفظ والريبة بشكل عام (C = .53, .35, .22، بالتتابع). بعبارة أخرى، للمزاج السلبي تأثير مزدوج على السذاجة، أي زيادة الدقة والقدرة على التفريق، وأيضًا إنتاج معايير أكثر صرامة وتحفظًا لقبول المعلومات. أظهرت تقييمات الصدق نمطًا مشابهًا. تم تقييم الأشخاص الصادقين على أنهم أكثر صدقًا من الأشخاص المخادعين في الحالة المزاجية السلبية وليس الإيجابية.

---

(75) يستخدم لتحليل البيانات في التجارب التي يكون هدفها تصنيف المدخلات الغامضة التي تتولد إما من عملية معروفة (تدعى الإشارة) أو بفعل الصدفة (تدعى الضوضاء أو التشويش).



الشكل 10-3، تأثيرات المزاج ومصداقية الهدف (صادق، مخادع) على الحكم بذنب الهدف المتهم بالسرقة (متوسط نسبة المحكوم عليهم بالذنب في كل حالة).

آثار المزاج على السذاجة غير اللفظية

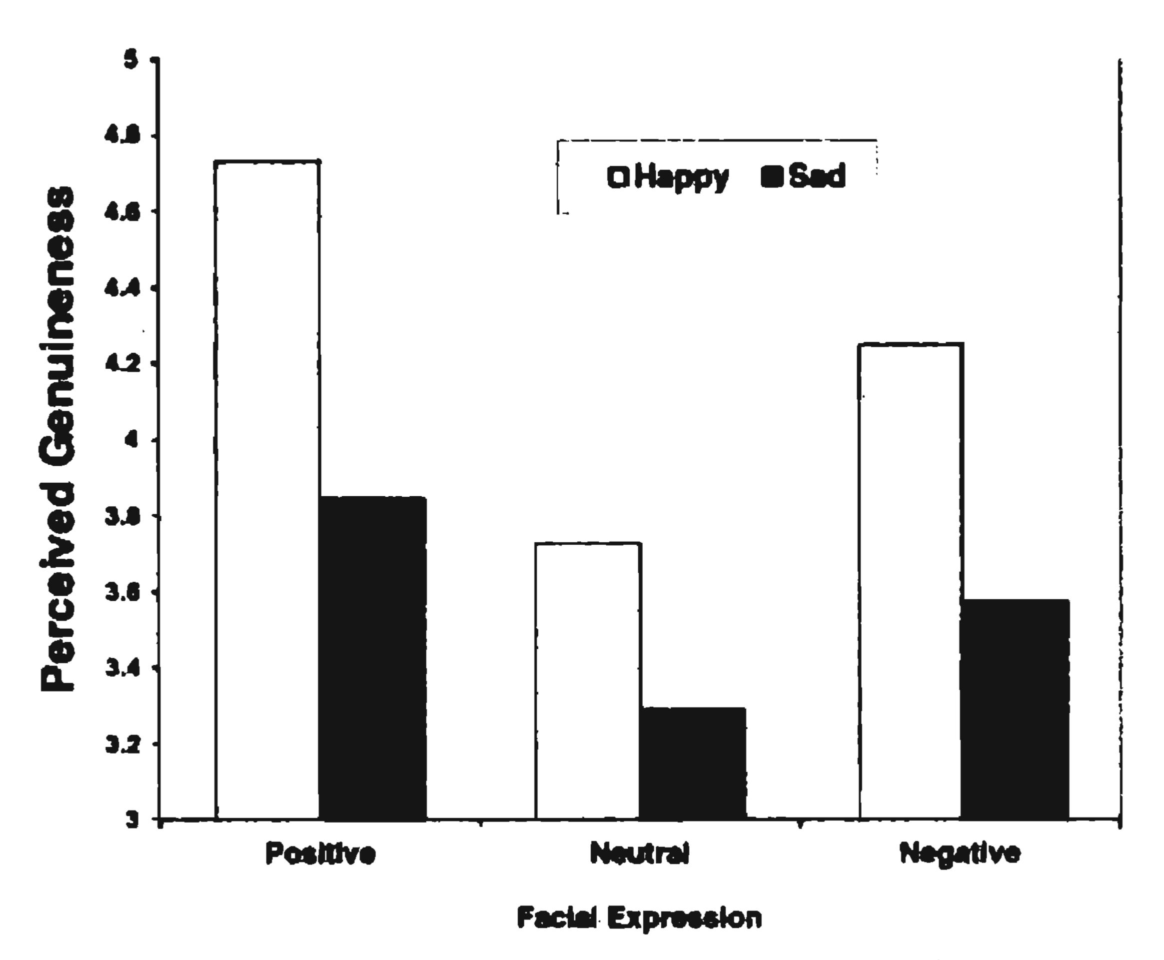
السذاجة والغفلة مهمتان أيضًا عند تحديد ما إذا كانت الإشارات غير اللفظية مثل تعابير الوجه (التي تبدر من شريك أو طفل أو مدير) صادقة أم خادعة (Jones, 1964). تؤدي تعابير الوجه وظائف مهمة في التواصل بين البشر، كإشارات موثوقة عابرة للثقافات تمثل العواطف والمواقف وحالات التحفيز. ونظرًا لأن تعابير الوجه يمكن تزويرها بسهولة، فإن التفرقة بين الصادقة منها والخادعة أمر صعب وعادة ما يكون النجاح فيها أعلى قليلًا فقط من مستوى النجاح بالصدفة.

تخضع السذاجة غير اللفظية أيضًا لتأثيرات سياقية مختلفة، مثل تحيز الإسناد (DePaulo, 1992) وكذلك التأثيرات المزاجية (Schiffenbauer, 1974). القدرة

الضعيفة على فك إشارات الوجه تبدو كذلك مرتبطة بالاكتئاب ومشاكل العلاقات.

في إحدى التجارب ذات الصلة بحث كل من فورجاس وإيست (2008b) ما إذا كان من الممكن أن يعزز المزاج السذاجة، وأن يحول المزاج السلبي دونها عند تقييم التعابير غير اللفظية. تلقى المشاركون بدايةً تحفيزًا مزاجيًّا يتمثل في تقييم غير صحيح لأدائهم في مهمة (قيل لهم إنهم قاموا بعمل جيد أو سيئ في لعبة إعادة ترتيب حروف الكلمات لتكوين كلمات جديدة)، ثم قيموا صدق تعبيرات الوجه الإيجابية والحيادية والسلبية التي عرضت على وجوه مجموعة من الممثلين المحترفين. أثرت الحالة المزاجية على السذاجة غير اللفظية، حيث كان أصحاب المزاج الإيجابي أكثر ميلًا لقبول تعابير الوجه على أنها صادقة وكانوا أكثر ثقة من أصحاب المزاج السلبي (انظر الشكل 10-4).

بعد ذلك، وباستخدام إجراء مماثل، بحثنا أيضًا في تأثيرات الحالة المزاجية على تصديق حالات انفعالية محددة للغاية. شاهد المشاركون السعداء والحزانى ست صور تظهر ممثلين يعبرون عن المشاعر الأساسية، السعادة والغضب والحزن والاشمئزاز والدهشة والخوف. طُلب من المشاركين تحديد المشاعر المعروضة أمامهم وكذلك تقييم مدى صحتها. كان للمزاج مرة أخرى تأثير رئيسي كبير على السذاجة حيث قلل المزاج السلبي من السذاجة في تحديد جميع التعابير العاطفية. تظهر هذه النتائج أن المزاج السلبي يمكن أن يقلل بشكل كبير من السذاجة غير اللفظية في تقييم جميع التعابير التي تمت دراستها، ما يشير إلى أن هذا تأثير قوي وملموس قد يحدث في مواقف الحياة الواقعية حيث يكون تحديد التعابير الخادعة ذا أهمية كبيرة (**Ciarrochi et al., 2006**).



الشكل 10-4، تأثيرات المزاج على أصالة تعبيرات الوجه الإيجابية، والمحايدة، والسلبية: يزيد المزاج الإيجابي ويقلل المزاج السلبي من السذاجة.

المصدر: **Adapted from Forgas and East (2008b)**

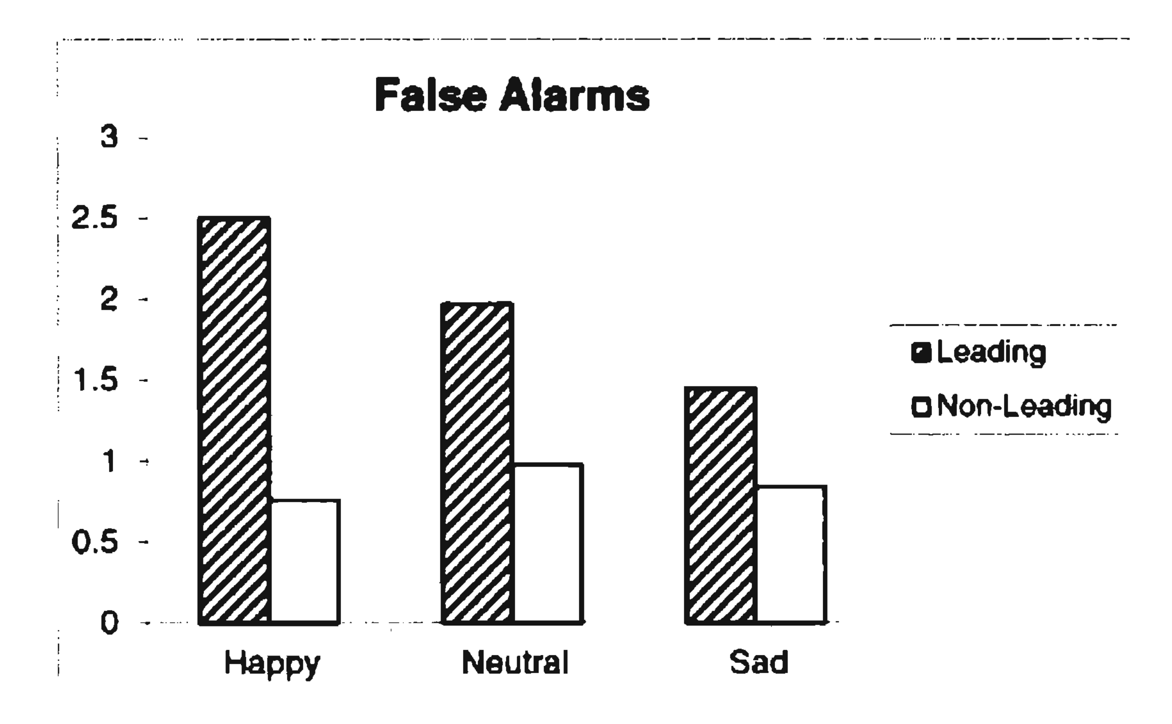
تأثيرات المزاج على سذاجة شهود العيان

قد يكون للاختلافات في أسلوب المعالجة الناجمة عن تأثيرات الحالة الوجدانية عواقب كبيرة على السذاجة في ذاكرة شهود العيان (انظر أيضًا شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). ومن الثابت أن ذكريات شهود العيان قد تتلوث بسهولة بالمعلومات المضللة التي يتم تلقيها بعد الحدث موضع الشهادة، وهو شكل من أشكال السذاجة الناجمة عن الذاكرة المزيفة (Loftus & Hoffman, 1989). بحثت سلسلة من الدراسات التي أجريناها (Forgas et al., 2005) في آثار المزاج الإيجابي والسلبي على سذاجة شهود العيان، أي، إلى أي مدى تتلوث شهادة الشهود

بالمعلومات المضللة التي يتم زرعها في ذاكرتهم بعد وقوع الحادث موضع الشهادة. وقد وجدنا بالفعل أن المشاركين ذوي المزاج السلبي كانوا أقل عرضة لدمج المعلومات المضللة التالية في تذكرهم لتفاصيل المشاهد المعقدة (مثل مشهد حادث سيارة). في الواقع، قضى المزاج السلبي بشكل شبه كامل على «تأثير المعلومات المضللة» الشهير (**Loftus & Hoffman, 1989**).

في تجربة أخرى ضمن هذه السلسلة، شهد الطلاب في قاعة المحاضرات حادثة بين المحاضر وسيدة متطفلة. بعد أسبوع، تلقوا معلومات مضللة حول المشاجرة تم تضمينها في أسئلة تخص الحادثة، (من قبيل، «هل رأيت المتطفلة التي ترتدي المعطف البني؟» – في حين أنها كانت في الواقع ترتدي معطفًا أسود)، عُرضت عليهم هذه الأسئلة عندما كان فريق منهم في مزاج سيئ وآخر في مزاج جيد. وعندما اختبرت دقة ذاكرتهم فيما بعد، وُجد أن المزاج السلبي قد أدى إلى القضاء بشكل شبه كامل على سذاجة شهود العيان وكذلك على التسـريب غير الصحيح للتفاصيل المزروعة والمضللة في عملية التذكر والتعرف. أكد تحليل الكشف عن الإشارات أن الحالة المزاجية السلبية حسنت بشكل كبير من قدرة شهود العيان على التمييز بين تفاصيل الذاكرة الصحيحة والتفاصيل المزيفة المضللة (الشكل 10-5).

كان من المدهش أن شهود العيان في مثل هذه المواقف لم يكن لديهم وعي داخلي بالتحيزات التي يسببها مزاجهم، وكانت التعليمات الصريحة بتجنب الوقوع في مثل تلك التحيزات غير فعالة للسيطرة عليها (**Forgas et al., 2005**). يتفق هذا النمط من ناحية المفهوم مع عمل دانِنج (الفصل 12 من هذا الكتاب) على السذاجة الذاتية. تقدم هذه التجارب أدلة متقاربة على أن الحالة المزاجية السلبية يمكن أن يكون لها تأثيرات تكيفية كبيرة على الذاكرة عن طريق الحد من سذاجة شهود العيان وقابليتهم للتأثر بالمعلومات المضللة، مما يتفق مع حقيقة أن الحالة المزاجية السلبية تعزز أسلوب معالجة أكثر تركيزًا وملاءمةً.



الشكل 10-5، تأثيرات المزاج على سذاجة شهود العيان: المزاج السيء أثناء تلقي معلومات مضللة يحد من تشوهات الشهادة مقارنة بالمزاج المحايد أو الإيجابي.

المصدر: **Adapted from Forgas et al. (2005)**

المناقشة:

إن تحديد ماذا نصدق وبمن نثق يعد من أصعب المهام المعرفية وأكثرها إلحاحًا التي نواجهها جميعًا في الحياة اليومية. توفر هذه النتائج التي استعرضناها دليلًا واضحًا على أن الحالات المزاجية العارضة يمكن أن تؤثر على مستوى السذاجة أو الريبة في العديد من المواقف الاجتماعية. تظهر هذه التجارب أن المزاج السلبي يقلل من القابلية لتقبل الهراء، ويحد من تحيز الحقيقة عند تقييم الأساطير الشعبية، ويحسن القدرة على اكتشاف الخداع، ويقلل من سذاجة شهود العيان. تدعم هذه النتائج على نطاق واسع فرضيتنا القائلة بأن كل من المزاجين الإيجابي والسلبي يحفزان استراتيجيات مختلفة في معالجة المعلومات (**Bless & Fiedler, 2006**). كان للمزاج أيضًا تأثير كبير على تحري الناس الدقة في المهام الاستنتاجية المعقدة مثل اكتشاف الخداع. وقد وجدنا أن من يعانون من المزاج السلبي كانوا أكثر قدرة من

أصحاب المزاج الإيجابي أو المحايد على كشف الأكاذيب بدقة. لهذه النتائج بعض الآثار النظرية والعملية الواعدة في فهم تأثير المزاج على الأحكام الاجتماعية اليومية بشكل عام، وعلى السذاجة بشكل خاص.

النتائج النظرية

تصل الأدلة التي استعرضناها هنا البحث السابق حول تأثيرات الحالة المزاجية على المعرفة الاجتماعية بشكل عام، وتشكيل الانطباعات بشكل خاص، بالمجال الجديد من البحث في السذاجة والريبة. تمثل أحكام الصدق على وجه الخصوص مهمة معرفية صعبة تتطلب معالجة بناءة إلى حد بعيد (**Forgas, 1995, 2002**). في الماضي وُجد أن هذه الأنواع من الأحكام المفتوحة وغير المحددة هي فقط التي تخضع بشكل خاص للتحيزات الناجمة عن الحالة المزاجية. تشير الأبحاث الحديثة على المعرفة الوجدانية إلى أن الحالة الوجدانية السلبية تعمل بمثابة إشارة تحذير تطورية معتدلة، تساهم بشكل عام في أسلوب معالجة أكثر ملاءمة وحذرًا وانتباهًا، كما أنها تعزز الإعداد الانتقائي وإمكانية وصول أفضل للمعلومات السلبية في الذاكرة. على الجانب الآخر، يوحي المزاج الإيجابي بالألفة والأمان ويؤدي في العادة إلى إنتاج تفسيرات أكثر اعتدالًا وثقة وتفاؤلًا للمعلومات الاجتماعية المعقدة، وتقليل مستويات الشك (**Forgas, 1999, 2002**).

تتفق هذه النتائج أيضًا نظريًا وتجريبيًا مع مجموعة متزايدة من الأبحاث التي تسلط الضوء على الآثار المفيدة والوظيفية للمزاج السلبي على المعالجة في مجموعة متنوعة من المهام المعرفية الاجتماعية. بالإضافة إلى تقريب المعلومات السلبية وزيادة الريبة بشكل عام، يمنحنا الوجدان السلبي أيضًا مزية معينة تتمثل في الحساسية للكشف عن المعلومات المزيفة أو الكاذبة أو المضللة وكذلك الخداع. تؤكد هذه الفوائد المعرفية أدلة أخرى توثق التأثيرات التكيفية للوجدان السلبي في الحد من بعض أخطاء الحكم الناتجة عن الاستدلالات مثل أثر الأسبقية والبروز، وكذلك

تحسين فعالية التواصل الاستراتيجي، مثل صياغة رسائل مقنعة.

النتائج العملية

بالنظر إلى نزوع الإنسان إلى التصديق وليس إلى التكذيب (انظر أيضًا كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ دانِنج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ ومايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ كرويجر وآخرين، الفصل 6 من هذا الكتاب، ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب)، يصبح من الواضح أن الحد من السذاجة في الأحكام الاجتماعية اليومية أمر مطلوب للغاية. يدرك العديد من المحترفين في مجال الإقناع، مثل مصممي الإعلانات والباعة والسياسيين ضمنيًّا أن وضع المستهلك أو المشاهد في مزاج إيجابي يرجح أن يعزز السذاجة وقبول الادعاءات المضللة أو الخادعة. توفر سلسلة التجارب الحالية دعمًا تجريبيًّا واضحًا لهذا الاعتقاد البديهي. ومع ذلك، يحمل الدليل التجريبي أيضًا بعض الأمل في أن المزيد من التفكير النقدي، والتركيز الأكبر على التفاصيل المحددة، والريبة بشكل عام يمكن أن تتعزز في وجود حالة من المزاج السلبي المعتدل. إن القدرة على التمييز الصحيح بين الحقائق والأكاذيب وبالتالي تجنب السذاجة أمر ذو أهمية حاسمة في حياتنا سواءً الشخصية أو المهنية. هذا الاستعراض لتأثير المزاج على السذاجة أو الريبة له بعض الآثار العملية المثيرة للاهتمام لتحسين الذكاء العاطفي في الحياة اليومية، ويمكن دمجه في تدريب المتخصصين في المهم التطبيقية.

قد تساعد هذه النتائج أيضًا في تركيز الانتباه على الآثار المفيدة وغير المتوقعة للمزاج السلبي والنتائج غير المرغوب فيها المحتملة للمزاج الإيجابي في بعض ظروف الحياة الواقعية. كان هناك تركيز كبير على الفوائد المختلفة للمزاج الإيجابي في الأدبيات الحديثة في علم النفس الإكلينيكي والتنظيمي والاستشاري والصحي (Ciarrochi et al., 2006). يُعتقد غالبًا أن السعداء أكثر إبداعًا ومرونة وأكبر حافزًا وفعالية في عدد من المهام (Forgas & George, 2001). تشير النتائج التي

توصلنا إليها، جنبًا إلى جنب مع عدد متزايد من الدراسات التجريبية الحديثة، إلى أن الحالة الوجدانية الإيجابية قد لا تكون شيئًا مرغوبًا فيه في كل الأحوال. تظهر عدة دراسات الآن أن من يتمتعون بمزاج جيد أكثر عرضة لارتكاب أخطاء في إصدار الأحكام (**Forgas, 1998, 2011, 2013**)، وأكثر عرضة للخطأ في شهاداتهم (**Forgas et al., 2005**)، وأقل فاعلية في قدرتهم على الإقناع (**Forgas, 2007**). ويمكن أن نضيف الآن إلى هذه القائمة تنبيهًا مهمًا آخر: قد يكون من يتمتعون بمزاج جيد أكثر سذاجة بشكل عام وأقل قدرة على اكتشاف الخداع ممن يعانون من مزاج سيئ.

من المهم ملاحظة أن الأدلة المتوفرة من تجارب سابقة تشير إلى أن تأثيرات الحالة المزاجية على الإدراك غالبًا ما تعتمد على الإشارات السياقية الدقيقة ونوع استراتيجية المعالجة التي يتبناها المرء في موقف معين. على سبيل المثال، قد تكون تأثيرات الحالة المزاجية مختلفة أو حتى غائبة عندما تكون المعلومات الخادعة ذات أهمية مباشرة للشخص تدفعه للاعتماد على استراتيجيات معالجة أكثر استعدادًا، أو، بالطبع، إلى تبني طريقة تفكير تتسم بالريبة (انظر مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). قد تكون تأثيرات الحالة المزاجية على السذاجة والريبة حساسة للغاية تجاه مجموعة متنوعة من المتغيرات البرجماتية والظرفية الأخرى مثل الدوافع والشخصية والذكاء الوجداني للفرد. على سبيل المثال، وجد لين **Lane** وديباولو **DePaulo** (1999) أن أصحاب المزاج السيئ بطبيعتهم كانوا أفضل فقط في اكتشاف أنواع معينة من الأكاذيب، أي التطمينات الكاذبة، ربما لأنه النوع من الخداع الذي يرجح أنهم يتعرضون له هم أنفسهم.

قد تستكشف الأبحاث في المستقبل تأثيرات الحالة المزاجية على الريبة وأحكام الحقيقة في المواقف التفاعلية الأكثر تعقيدًا وواقعية. وعلى الرغم من الجهد الكبير المبذول في تجاربنا لجعل المواقف واقعية، إلا أن أمثلة الحياة الواقعية للسذاجة والخداع قد تختلف في عدد من النواحي. لكن، ولحسن الحظ، إلى الحد الذي كانت

فيه هذه النتائج متسقة خلال عدد من المعايير الموثوقة ووسائل تقييم الأحكام، ومتوافقة أيضًا مع نظريات المعرفة الوجدانية المتوفرة حاليًا (Forgas, 2006, 2007) يمكننا أن نقول بقدر معقول من الثقة أن هذه النتائج ذات مصداقية.

بالإضافة إلى استكشاف التأثيرات المزاجية غير المحددة، قد تبحث الدراسات المستقبلية أيضًا في تبعات مشاعر معينة، مثل الخوف والاشمئزاز والغضب على السذاجة والشك (على سبيل المثال، Lerner & Keltner, 2001). نحن نعلم على سبيل المثال أن الخوف والاشمئزاز يرتبطان عادةً بالسلوكيات التجنب (انظر أيضًا شوارتز ولي، هذا الكتاب)، في حين أن الغضب يرتبط بالميل إلى إثارة العدوان. قد يكون للميول السلوكية المرتبطة بمشاعر معينة تأثير واضح أيضًا على النزوع إلى الثقة أو عدم الثقة فيما نتلقاه من الآخرين، وهو موضوع واعد للبحث مستقبلًا.

باختصار، الحكم على صحة المعلومات في المواقف الاجتماعية اليومية يمكن أن يكون مهمة معرفية صعبة تتطلب استراتيجيات معالجة معقدة بناءة للغاية. على الرغم من التطورات الحديثة في أبحاث الوجدان، ما زلنا لا نعرف القدر الكافي عن كيفية تأثير المشاعر على المعرفة بشكل عام، ودرجة الريبة أو السذاجة التي تنتج من تعامل الناس مع مهمة بعينها. توسع هذه التجارب التي استعرضناها دائرة الأبحاث الحديثة حول الوجدان والمعرفة الاجتماعية. إلى المجال الجديد المتمثل في دراسات السذاجة والريبة، وتُظهر أن المزاج الإيجابي يمكن أن يزيد من السذاجة، وأن المزاج السلبي يحد منها ويحسن دقة المرء في اكتشاف الخداع. تشير هذه النتائج إلى أن المزيد من البحث حول التأثيرات الوجدانية على أحكام الحقيقة واكتشاف الخداع يجب أن يلقى الاهتمام النظري والتطبيقي على حد سواء.

كلمة شكر وتقدير

إننا نقدر بمزيد الامتنان الدعم المقدم من مجلس البحوث الأسترالي، ومساهمة ديانا ماتوفيتش وأليكس كوخ وإيزابيل سلاتر وريبيكا إيست في هذا المشروع.

المصادر

Albright, M. (2018). *Fascism: A warning*. New York, NY: HarperCollins.

Alter, A. L., & Oppenheimer, D. M. (2009). Uniting the tribes of fluency to form a metacognitive nation. *Personality and Social Psychology Review, 13*, 219–235.

Begg, I. M., Anas, A., & Farinacci, S. (1992). Dissociation of processes in belief: Source recollection, statement familiarity, and the illusion of truth. *Journal of Experimental Psychology, 121*, 446–458.

Bless, H. (2001). Mood and the use of general knowledge structures. In L. L. Martin (Ed.), *Theories of mood and cognition: A user's guidebook* (pp. 9–26). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Bless, H., & Fiedler, K. (2006). Mood and the regulation of information processing and behavior. In J. P. Forgas (Ed.), *Hearts and minds: Affective influences on social cognition and behavior* (pp. 65–84). New York, NY: Psychology Press.

Bond, C. F., Jr., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review, 10*, 214–234.

Bouhuys, A. L., Geerts, E., Mersch, P. P. A., & Jenner, J. A. (1996). Nonverbal interpersonal sensitivity and persistence of depression: Perception of emotions in schematic faces. *Psychiatry Research, 64*, 193–203.

Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American Psychologist, 36*, 129–148.

Carton, J. S., Kessler, E. A., & Pape, C. L. (1999). Nonverbal decoding skills and relationship well-being in adults. *Journal of Nonverbal Behavior, 23*, 91–100.

Ciarrochi, J. V., Forgas, J. P., & Mayer, J. D. (Eds.). (2006). *Emotional intelligence in everyday life* (2nd ed.). New York, NY: Psychology Press.

Clore, G. L., Schwarz, N., & Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 323–417). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Damasio, A. R. (1994). *Descartes error*. New York, NY: Grosset/Putnam.

Darwin, C. R. (1872). *The expression of the emotions in man and animals*. London: John Murray.

Dechêne, A., Stahl, C., Hansen, J., & Wänke, M. (2009). The truth about the truth: A meta-analytic review of the truth effect. *Personality and Social Psychology Review, 14,* 238–257.

DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin, 111,* 203–243.

de Sousa, R. (1987). *The rationality of emotions.* Cambridge MA, MIT Press.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Nonverbal behavior and psychopathology. In R. J. Friedman & M. Katz (Eds.), *The psychology of depression: Contemporary theory and research* (pp. 3–31). Washington, DC: Winston & Sons.

Ekman, P., Friesen, W. V., & Ellsworth, P. (1972). *Emotion in the human face: Guidelines for research and an integration of findings.* New York, NY: Pergamon Press.

Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist, 46,* 913–920.

Elster, J. (1985). Sadder but wiser? Rationality and the emotions. *Social Science Information, 24,* 375–406.

Feshbach, S., & Singer, R. D. (1957). The effects of fear arousal and suppression of fear upon social perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 55,* 283–288.

Fiedler, K. (1989). Suggestion and credibility: Lie detection based on content related cues. In V. Gheorghiu, P. Netter, H. J. Eysenck, & R. Rosenthal (Eds.), *Suggestibility, theory and research* (pp. 323–335). New York, NY: Springer. *On the Role of Affect in Gullibility* 195

Fiedler, K. (2001). Affective influences on social information processing. In J. P. Forgas (Ed.), *Handbook of affect and social cognition* (pp. 163–185). Hilssdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Fiedler, K., Fladung, U., & Hemmeter, U. (1987). A positivity bias in person memory. *Journal of Social Psychology, 17,* 243–246.

Fiedler, K., Lachnit, H., Fay, D., & Krug, C. (1992). Mobilization of cognitive resources and the generation effect. *Quarterly Journal of Experimental Psychology: Human Experimental Psychology, 45A,* 149–171.

Fiedler, K., & Walka, I. (1993). Training lie detectors to use nonverbal cues instead of global heuristics. *Human Communication Research, 20,* 199–223.

Fiedler, K., & Wänke, M. (2009). The cognitive-ecological approach to rationality in social psychology. *Social Cognition, 27,* 699–732.

Forgas, J. P. (1985). *Language and social situations* (Vol. 9). New York, NY: Springer.

Forgas, J. P. (1994). Sad and guilty? Affective influences on explanations of conflict episodes. *Journal of Personality and Social Psychology, 66,* 56–68.

Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin, 117,* 39–66.

Forgas, J. P. (1998). On being happy but mistaken: Mood effects on the fundamental attribution error. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 318–331.

Forgas, J. P. (1999). On feeling good and being rude: Affective influences on language use and request formulations. *Journal of Personality & Social Psychology, 76,* 928–939.

Forgas, J. P. (2002). Feeling and doing: Affective influences on interpersonal behavior. *Psychological Inquiry, 13,* 1–28.

Forgas, J. P. (Ed.). (2006). *Affect in social thinking and behaviour.* New York, NY: Psychology Press.

Forgas, J. P. (2007). When sad is better than happy: Negative affect can improve the quality and effectiveness of persuasive messages and social influence strategies. *Journal of Experimental Social Psychology, 43,* 513–528.

Forgas, J. P. (2010). Don't worry, be sad! On the cognitive, motivational, and interpersonal benefits of negative mood. *Current Directions in Psychological Science, 22,* 225–232.

Forgas, J. P. (2011). Can negative affect eliminate the power of first impressions? Affective influences on primacy and recency effects in impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 47,* 425–429.

Forgas, J. P. (2013). The upside of feeling down: The benefits of negative mood for social cognition and behaviour. In J. P. Forgas, K. Fiedler, & C. Sedikides (Eds.), *Social thinking and interpersonal behaviour* (pp. 221–238). New York, NY: Psychology Press.

Forgas, J. P., & Bower, G. H. (1987). Mood effects on person-perception judgments. *Journal of Personality & Social Psychology, 53,* 53–60.

Forgas, J. P., Bower, G. H., & Krantz, S. E. (1984). The influence of mood on perceptions of social interactions. *Journal of Experimental Social Psychology, 20*(6), 497–513.

Forgas, J. P., & Cromer, M. (2004). On being sad and evasive: Affective influences on verbal communication strategies in conflict situations. *Journal of Experimental Social Psychology, 40,* 511–518.

Forgas, J. P., & East, R. (2008a). On being happy and gullible: Mood effects on skepticism and the detection of deception. *Journal of Experimental Social Psychology, 44,* 1362–1367.196 *Joseph P. Forgas*

Forgas, J. P., & East, R. (2008b). How real is that smile? Mood effects on accepting or rejecting the veracity of emotional facial expressions. *Journal of Nonverbal Behavior, 32,* 157–170.

Forgas, J. P., & Eich, E. (2013). Affective influences on cognition: mood congruence, mood dependence, and mood effects on processing strategies. In A. F. Healy & R. W. Proctor (Eds.), *Handbook of psychology: Experimental psychology* (Vol. 4, pp. 61–82). Hoboken, NJ: Wiley.

Forgas, J. P., & George, J. M. (2001). Affective influences on judgments and behavior in organizations: An information processing perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 86*, 3–34.

Forgas, J. P., Kelemen, L., & László, J. (2015). Social cognition and democracy: An eastern European case study. In J. P. Forgas, K. Fiedler, & W. D. Crano (Eds.), *Social psychology and politics* (pp. 263–285). New York, NY: Routledge.

Forgas, J. P., Laham, S. M., & Vargas, P. T. (2005). Mood effects on eyewitness memory: Affective influences on susceptibility to misinformation. *Journal of Experimental Social Psychology, 41*, 574–588.

Forgas, J. P., Matovic, D., & Slater, I. (2018). Mood effects on bullshit receptivity: Positive affect increases, and negative affect reduces gullibility and the acceptance of meaningless statements as meaningful. Manuscript, UNSW, Sydney.

Harari, Y. N. (2014). *Sapiens: A brief history of humankind*. New York, NY: Vintage.

Hawkins, S. A., Hoch, S. J., & Meyers-Levy, J. (2001). Low-involvement learning: Repetition and coherence in familiarity and belief. *Journal of Consumer Psychology, 11*, 1–11.

Hilgard, E. R. (1980). The trilogy of mind: Cognition, affection, and conation. *Journal of the History of the Behavioral Sciences, 16*, 107–117.

Jones, E. E. (1964). *Ingratiation*. New York, NY: Appleton-Century-Crofts.

Koch, A. S., & Forgas, J. P. (2012). Feeling good and feeling truth: The interactive effects of mood and processing fluency on truth judgments. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*, 481–485.

Koestler, A. (1978). *Janus: A summing up*. London: Hutchinson.

Kraut, R. (1980). Humans as lie detectors. *Journal of Communication, 30*, 209–216.

Lane, J. D., & DePaulo, B. M. (1999). Completing Coyne's cycle: Dysphorics' ability to detect deception. *Journal of Research in Personality, 33*, 311–329.

Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality & Social Psychology, 81*, 146–159.

Levine, T. R., Park, H. S., & McCornack, S. A. (1999). Accuracy in detecting truths and lies: Documenting the veracity effect. *Communication Monographs, 66*, 125–144.

Loftus, E., & Hoffman, H. G. (1989). Misinformation and memory: The creation of new memories. *Journal of Experimental Psychology, 188*(1), 100–104.

Machiavelli, N. (1961). *The prince* (G. Bull, Trans.). London: Penguin.

McCornack, S. A., & Parks, M. R. (1986). Deception detection and relationship development: The other side of trust. In M. L. McLaughlin (Ed.), *Communication yearbook 9* (pp. 377–389). Beverly Hills, CA: Sage.

Niedenthal, P. M., Halberstadt, J. B., Margolin, J., & Innes-Ker, A. H. (2000). Emotional state and the detection of change in facial expression of emotion. *European Journal of Social Psychology, 30*, 211–222.

Oatley, K., & Jenkins, J. M. (1996). *Understanding emotions*. Malden, MA, and Oxford, UK: Blackwell. *On the Role of Affect in Gullibility* 197

O'Sullivan, M. (2003). The fundamental attribution error in detecting deception: The boy who cried wolf effect. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29*, 1316–1327.

Pascal, B. (1643/1966). *Pensees*. Baltimore, MD: Penguin Books.

Pennycook, G., Cheyne, J. A., Barr, N., Koehler, D. J., & Fugelsang, J. A. (2015). On the reception and detection of pseudo-profound bullshit. *Judgment and Decision Making, 10*, 549–563.

Reber, R., & Schwarz, N. (1999). Effects of perceptual fluency on judgments of truth. *Consciousness and Cognition, 8*, 338–342.

Reber, R., Winkielman, P., & Schwarz, N. (1998). Effects of perceptual fluency on affective judgments. *Psychological Science, 9*, 45–48.

Schiffenbauer, A. (1974). When will people use facial information to attribute emotion? The effects of judge's emotional state and intensity of facial expression on attribution of emotions. *Representative Research in Social Psychology, 5*, 47–53.

Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 513–523.

Sedikides, C. (1995). Central and peripheral self-conceptions are differentially influenced by mood: Tests of the differential sensitivity hypothesis. *Journal of Personality & Social Psychology, 69*, 759–777.

Sokal, A. D. (1994). Transgressing the boundaries: Towards a transformative hermeneutics of quantum gravity. *Social Text, 46/47* (spring/summer), 217–252.

Sokal, A. D. (1996). A physicist experiments with cultural studies. *Lingua Franca, 6*(4), 62–64.

11

ساذج أم محنك

كيف تحرف الذات معالجة المعلومات؟

س. نيل ماكراي، جوليانا ل. أوليفر، جوانا ك. فالبين
وموريس جولوبيكيس
جامعة أبردين

ما الذي يجعل الناس يفضلون كوب قهوة على آخر؟ ليس الكثير فيما يبدو، على المرء ببساطة أن يعتقد أن هذا الكوب ملكه. الأهم، أن هذه المعاملة الخاصة تمتد فيما يظهر لتشمل الأشياء اليومية العادية (مثل الأقلام، وربطات العنق، وسلاسل المفاتيح) التي لم يرغب المرء في الحصول عليها، ولا يحتاجها، ولا يجدها ذات قيمة. وُجد أن اعتبار شيء ما ملكية شخصية له تأثير قوي على الإدراك، ويؤثر على جوانب مختلفة لكيفية تعامل المرء مع الشـيء المعني، وعلى نطاق أوسع، مع العالم من حوله. على سبيل المثال، بالمقارنة مع العناصر المماثلة التي يمتلكها أو يرتبط بها شخص آخر، يكون الناس أكثر انتباهًا لحاجياتهم الخاصة، ويتذكرون خصائصها بشكل أفضل، ويقيمونها بسعر أعلى عند محاولة بيعها.

اللافت للنظر، أنه لا توجد حاجة تقريبًا لإقناع الناس بربط شيء ما (أو حتى

شكل مجرد) بأنفسهم، وبالتالي إظهار ميول تشبه التمحور حول الأنا في سلوكهم تجاهه. أي أن التأثيرات الواسعة النطاق للملكية على التفكير والسلوك البشري تشير إلى مجموعة من الميول التي تخدم الذات وتؤثر على المعالجة المعرفية بناءً فقط على الارتباط بالذات. وبعبارة أخرى، إن نسبة من خيارات الناس وأحكامهم وتفضيلاتهم في المواقف الاجتماعية اليومية تحركها في الغالب تحيزات غير ملحوظة تتمحور حول الأنا (انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). ما يهمنا هنا هو ما إذا كانت هذه التحيزات تمثل طريقة عمل العقل الساذج أو إدراك اجتماعي يدل على الحنكة. نشك في أنه الخيار الثاني.

على الرغم من أن التمحور حول الأنا يكون أكثر وضوحًا في مرحلة الطفولة المبكرة، إلا أن البالغين يستمرون في التفكير والتصرف بطريقة تتمحور حول الذات أيضًا. ولقد اقترُح من قبل أنه، بالمقارنة مع الأطفال، يكون لدى البالغين عمليات تصحيحية أقوى وأكثر فاعلية تتصدى للتأثيرات التمحور حول الأنا (على سبيل المثال، نادرًا ما يخرب البالغون ليلة من اللعب لأنهم خسروا جولة في البوكر، لحسن الحظ). بعبارة أخرى، يتساوى البالغون والأطفال في التمحور حول الأنا، لكن البالغين أفضل في تصحيح ردود أفعالهم الأولية تجاه التمحور حول الأنا (وإن كانت تبدو معقولة). ومع ذلك، يمكن ملاحظة آثار مثل هذه النزعة للتمحور حول الأنا بشكل متكرر في سلوك البالغين (انظر داننج، الفصل 12 من هذا الكتاب).

في هذا الفصل، نراجع مبدئيًا كيفية تأثير التمحور حول الأنا على التواصل بين الأشخاص والتفاعلات الاجتماعية والإدراك الاجتماعي. ومن المثير أنه نظرًا لأن تأثيرات التمركز حول الذات توجد بالفعل في وقت مبكر جدًا من مسار المعالجة، فسيتم أيضًا مناقشة تأثير الصلة بالذات على النتائج المعرفية، مثل الذاكرة واتخاذ القرار، وهو محل اهتمامنا هنا. أخيرًا، سنقدم نتائج من مختبرنا تشير إلى أن الملكية تنتج تحيزًا قويًا في صنع القرار في ثقافات البشر المختلفة، ما يؤكد بمزيد من الأدلة

سمة التمحور حول الأنا الظاهرة في العقل البشـري (انظر أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب).

التواصل بين الناس

أحد الأمثلة التي يتخلى فيها الناس عادة عن نظرتهم المتمحورة حول الأنا هو عندما يحاولون التواصل مع الآخرين. ببساطة، يميل الأفراد إلى افتراض أن الآخرين يعرفون ما يعرفونه، وهذا الافتراض هو ما يوجه التفاعلات البشرية. يتطلب الاتصال الفعال مستوى معينًا من المعرفة المشتركة (مثل لغة مشتركة)، ولكن يصبح أيسر وأيسر من خلال القدرة على الاعتماد على الرؤى والمراجع الثقافية والخبرات المشتركة المفهومة على نطاق واسع. في معظم المواقف الاجتماعية، يمكن أن تساعد تحيزاتنا المتمحورة حول الأنا في التواصل، حيث أن غالبية من يتفاعل معهم المرء يشاركونه بالفعل معظم المعلومات التي يعرفها، والناس يعدون ذلك من المسلمات. على سبيل المثال، عند اقتراح استخدام لعبة حجر وورقة ومقص[76] لتحديد من يجب عليه إخراج القمامة، فإن المرء يفترض في الوضع الطبيعي أن الشخص الذي يتحدث معه يعرف أنه لا يفترض منه أن يذهب للبحث عن حجر أو ورقة أو مقص، وفي أغلب الأوقات، سيكون المرء محقًا في افتراض ذلك. وإذا كانت الحال كذلك، فإن اعتماد الفرد على معرفته الخاصة لتوجيه افتراضاته حول مقدار المعلومات التي يجب تقديمها (أو تأكيدها) عادةً ما يبسط التفاعلات اليومية – فهو يجعل الناس أكثر حنكة في التعامل مع بعضهم.

على الرغم من الفوائد المحتملة لتلك النظرة المتمحورة حول الأنا، يصبح البشـر سذجًا بعض الشيء عندما يتعلق الأمر بتقدير كم المعرفة المشتركة التي يمكنهم

(76) - القرعة، أو طريقة لاختيار، على سبيل المثال، أي شخص من شخصين يؤدي مهمة ما: يقوم كل شخص في الوقت نفس بواحدة من ثلاث إيماءات يدوية تمثل حجرا وورقة ومقصًا على التوالي (المراجع).

الرجوع إليها. على سبيل المثال، في لعبة تواصل، أظهر كيسار وآخرون (2003) أن المشاركين كانوا يسترشدون بوجهة نظرهم المتمحورة حول الأنا، متجاهلين حقيقة أن شريكهم في اللعبة ليس لديه نفس المعلومات التي يمتلكونها هم أنفسهم. وما يزيد الأمور تعقيدًا، أنه حتى عندما يدرك الناس وجود فروق معرفية، فإنهم يميلون إلى إجراء تصحيحات طفيفة فقط على المعلومات الأولى التي قدموها للآخر، وبذلك تظهر سذاجة البشر فيما يتعلق بتعميم المعرفة الخاصة التي يملكونها والمبالغة في تقدير الفهم الجماعي. باختصار، الاعتماد على المعرفة الذاتية للفرد كنقطة مرجعية لما قد يكون معلومًا بالضرورة لدى الآخرين، يساعد في التواصل بين الناس، ويعمل كأساس لتخمين محسوب يسمح للمرء بحذف المعلومات الزائدة عن الحاجة كلما تواصل مع الغير. لكن، في بعض الأحيان، قد يأتي هذا التبسيط على حساب الدقة، ما يفتح الفصل لسوء الفهم والخلط المحتمل.

الإدراك الاجتماعي

فيما وراء التواصل اللفظي، تؤدي الأهمية المبالغ فيها التي يمنحها الأفراد لكل ما يؤثر عليهم شخصيًّا إلى سوء فهم متكرر في تفاعلاتهم مع الآخرين (انظر دانِنج، الفصل 12 من هذا الكتاب. على سبيل المثال، يميل الناس إلى المبالغة في تقدير مدى ملاحظة الآخرين لمظهرهم وسلوكهم، معتقدين أن كل من حولهم لا شاغل له سواهم. وقد أُطلق على هذه القناعة اسم «**تأثير الأضواء**- spotlight effect». تأمل، للحظة، كيف سيكون الوضع إذا كان تأثير الأضواء يصف بدقة حياة الناس اليومية. يُفترض عندها إما أن كل فرد يعاني من هذا التأثير هو الشخص الوحيد في محيطه الذي يُعتبر جديرًا باهتمام خاص جدًّا، أو أن من يلاحظون هذا الشخص يولون كذلك اهتمامًا كبيرًا لبقية الناس من حوله (وهو أمر فوق الاحتمال بشكل لا يصدق). من الواضح أن أيًّا من التفسيرين لا يقوم أمام الحجة المنطقية عندما نطبقه على المستوى المجتمعي، ومع ذلك فإن تأثير الأضواء معروف وموثق جيدًا. على سبيل المثال، وُجد أن الطلاب الذين يرتدون قميصًا محرجًا يخطئون في تقدير عدد

من يلاحظونهم، وأن الأفراد المشاركين في مشـروع جماعي يبالغون في تقدير الاهتمام الذي يوليه زملائهم لهم.

وبالمثل، كثيرًا ما يبالغ الناس في تقدير مدى سهولة اكتشاف الآخرين لمشاعرهم وعواطفهم (ما يسمى «وهم الشفافية»؛ Gilovich & Savitsky, 1999; Gilovich et al., 1998). على سبيل المثال، وجد جايلوفيتش وزملاؤه (1998) أن المشاركين يعتقدون أنهم لم يتمكنوا من إخفاء قرفهم من مشروب سيئ، وأن الآخرين يمكنهم بسهولة اكتشاف أكاذيبهم. يُعزى كل من تأثير الأضواء ووهم الشفافية إلى عدم كفاية الضبط الداخلي للأحكام - أي أن الناس لا يحسبون حساب تحيزاتهم الداخلية بشكل كافٍ عند اتخاذ القرارات. بعبارة أخرى، يأتي التأثير القوي للنزعات المتمحورة حول الأنا من عدم قدرة الناس على الهروب من منظورهم الخاص. يشير هذا إلى أن الأفراد قد يعممون بسذاجة خبرة أن يكونوا في مركز اهتمامهم بالآخرين، مما يؤدي بهم فعليًا إلى تبني نظرة نحو العالم تتمركز حول الذات. في حين أن مثل هذه العقلية لا تعكس عادة حقيقة معظم المواجهات بين الناس، إلا أنه قد تكون هناك منفعة من وراء هذه النظرة المشوهة، كما سنبين في مواضع ذات صلة في هذا الفصل. ومن المثير للاهتمام، أن تحيزات مماثلة تتجلى من خلال الارتباطات مع الذات كما يتضح من تأثيرات التمحور حول الأنا على تفاعلات الناس مع الأشياء.

الملكية

تعد ملكية الشـيء امتدادًا نفسيًا لـلذات، بحيث أن الأفراد يعتبرون ممتلكاتهم الشخصية (مثل السيارة والمنزل والهاتف) جزءًا من مفهومهم عن ذواتهم. وقد ساعد ذلك في تفسير سبب تشوه تقييم الناس لأشيائهم - مقارنةً بالأشياء (المماثلة) التي ليست ضمن نطاق ملكيتهم- بمجموعة من التحيزات المتمحورة حول الأنا. على سبيل المثال، الناس أكثر ارتباطًا بممتلكاتهم الشخصية ويمنحونها قيمة أكبر من

العناصر المطابقة التي يمتلكها شخص آخر. يشار إلى هذا عادة باسم **تأثير الوقف-** The Ndowment Effect. ويعني أن المالك يضخم قيمة الأشياء المملوكة له، مقارنة بقيمة العناصر المتطابقة التي يملكها أي شخص آخر. على سبيل المثال، قد يعتقد الفرد بكل إخلاص أن الكوب الأزرق البسيط الذي يملكه يساوي قدرًا أكبر من المال من ذات الكوب عندما يملكه شخص غريب، أو زميله غير المحبوب، أو صديقه الأقرب، أو وحتى أمه.

في الحياة اليومية، يمكن أن يؤدي تأثير الوقف إلى تعقيدات عندما يطلب المالكون الذين يريدون بيع سلعهم أسعارًا أعلى مما يراه المشترون مبررًا. يبدو كذلك أن هذا التأثير يزداد كلما زاد الوقت للتفكير في السعر المعروض: فكلما زاد الوقت للتفكير في المقابل المطلوب لشراء أو بيع عنصر ما، زادت الفجوة بين أسعار المشترين والبائعين. وبالمثل، أظهرت التجارب أن المشاركين الذين يشترون أو يبيعون العناصر لأنفسهم يبالغون في تقديرها أكثر مما يفعلون عندما يتخذون مثل هذه القرارات لشخص آخر. والجدير بالذكر أنه حتى امتلاك عنصر ثانٍ مطابق للعنصر المراد بيعه لا يمنع تأثير الوقف، ما يثبت أن المبالغة في تقييم متعلقات المرء لا تستند إلى اعتبارات عملية، وإنما تنبع من تحيزات فكرية. بالرغم من ذلك، قد تعكس هذه التحيزات قدرًا من الحنكة في الادراك الاجتماعي. فالشعور بالرضا عن ممتلكات المرء يمكن أن يجعل المرء يشعر بالرضا عن نفسه.

حتى خارج إطار التبادلات التجارية، يمكن للمرء أن يلاحظ تأثير نزعات التمركز حول الذات في الحياة اليومية. على سبيل المثال، قد تظهر عند محاولة تنظيف الخزانة: قد يكون لدى المرء الدافع لتحقيق مثل ذلك الهدف، أي تنظيف خزانته، لكن قد يكون من الصعب التخلي عن المتعلقات الشخصية، حتى عندما لا تكون قد استخدمت منذ سنوات (**Belk, 1988**). وبالمثل، قد يحزن المرء عندما ينكسر عنصر ما أو يُسرق، حتى إذا كان ذا قيمة نقدية لا تذكر (**Belk, 1988**). في البيئة التجريبية، يمكن استحضار التحيزات المتعلقة بالذات المرتبطة بتأثير الوقف ببساطة

من خلال تقديم الشيء الذي يُراد ربطه بالذات للمشاركين على شاشة الكمبيوتر (على سبيل المثال، **Ashby et al., 2012**) - يتبنى الناس بسذاجة ما يُعرض عليهم افتراضيًّا، ولا يلزم أن يكون شيئًا ملموسًا (**Turk et al., 2011**). وقد تم بنجاح إثبات ظهور تأثير الوقف من خلال منح المشاركين هدية صغيرة في بداية التجربة (مثل، قلم أو قدح؛ **Kahneman et al., 1990**)، وحتى عن طريق تخصيص عنصر عشوائيًا للمشارك (ما يسمى «**تأثير الملكية المجرد**»، Beggan, 1992; Belk, 1988, 1991). من هذا النوع من البحث، يتضح أنه يمكن إقناع الناس دون عناء باعتبار شيء ما ملكًا لهم، ليظهر على الفور التحيز في أحكامهم.

تشير السهولة التي يتم بها استنفار هذه النزعات المتمحورة حول الأنا إلى أن العقل البشري يمكن أن يتبنى بسرعة أشياء جديدة كجزء من الذات. للوهلة الأولى، قد تظهر هذه القدرة كنوع من السذاجة، إلا أنها على الأرجح استراتيجية تكيفية لرعاية ممتلكات الفرد والحفاظ عليها، ولا تعد فقط دليلًا على الثروة والمكانة والانتماء لطبقة اجتماعية ولكنها لعبت كذلك دورًا مهمًا لفترة طويلة في القدرة على البقاء. من الأقواس والسهام في مجتمعات الرعي والصيد إلى المحافظ والمفاتيح اليوم، يمكن أن يمثل الاهتمام الناجح بحاجيات المرء فارقًا بين يوم جيد ويوم سيئ. تخيل، على سبيل المثال، أن تضطر إلى قراءة كل بطاقة على كل حقيبة تمر على سير الأمتعة في المطار بدلًا من أن تكون قادرًا على التعرف على حقيبتك على الفور. باختصار، المعاملة التفضيلية للأشياء المملوكة ذاتيًا تجعلنا أكثر حنكة.

الذاكرة

بالإضافة إلى تأثيرها المباشر على الأحكام، وُجد أن تحيزات التمحور حول الأنا تترك أثرًا طويل الأمد على تفكير الإنسان. وآثارها على الذاكرة ربما تمثل المجال الأكثر توثيقًا من بين التحيزات المعرفية المتعلقة بالذات. وهي تتميز بذاكرة تعرف واسترجاع أفضل للمنبهات المرتبطة بالذات، مقارنةً بتلك المرتبطة بآخرين والتي لا

تمثل أية ارتباطات على الإطلاق، ويشار إليها عادةً باسم «تأثيرات المرجعية الذاتية». يمكن توضيح ذلك عادة عن طريق مطالبة المشاركين إما بمعالجة المعلومات من خلال ربطها بأنفسهم (مثل، «هل يمثلني وصف 'صادق'؟») أو عن طريق معالجتها بربطها بشخص آخر (مثل، «هل ينطبق وصف 'صادق' على دونالد ترمب؟») في إثبات مبكر لتأثير المرجعية الذاتية، طلب كل من روجرز وكايبر وكيركر- Rogers, Kuiper, and Kirker (1977) من المشاركين الحكم على أوصاف بعض السمات بنيويًا وصوتيًا ولغويًا ومن حيث مرجعيتها الذاتية. أعقب مرحلة الترميز العرضية تلك اختبار استرجاع مفاجئ. بمقارنة أداء الذاكرة في ظروف معالجة الكلمات المختلفة، وجد روجرز وزملاؤه مزية كبيرة للكلمات التي تتم معالجتها من مرجعية ذاتية، مما يشير إلى أن ربط المعلومات بالذات يشكل مزية لتلك المعلومات على غيرها أثناء مرحلة التشفير تسهل تذكرها، وهذا صحيح حتى عندما لا يتوقع المرء أن يحتاج لتذكر تلك المعلومات.

فيما وراء مجرد تذكر الكلمات، وجدت الأبحاث الحديثة أيضًا تحسنًا في الذاكرة العرضية للمعلومات الحسية (مثل، صور الأشياء) والمعلومات من المصادر الأخرى المتعلقة بالعناصر التي تم ترميزها في الذاكرة من مرجعية ذاتية، مما يشير إلى أن تأثير المرجعية الذاتية يمتد إلى المعلومات غير الحيوية التي تم ترميزها عرضًا. في حين لا يبدو أن هذا التأثير يصل إلى كامل تطوره لدى الأطفال قبل سن الخامسة، وجدت بعض الدراسات مزية في تذكر المعلومات المرتبطة بالذات حتى لدى الأطفال الأصغر سنًّا. يُعزى ذلك الوضوح الكبير للمعلومات المتصلة بالذات في الذاكرة العرضية إلى زيادة التكامل، ما يشير إلى أن التمثيلات الذاتية تربط أنواعًا مختلفة من المعلومات معًا. مرة أخرى، يشير أداء الذاكرة المحسن للمواد المتعلقة بالذات إلى فعل عقل محنك.

يستفيد عدد كبير من الدراسات التي تستكشف تأثير الذات على الذاكرة من تأثير الملكية الموصوف سابقًا، إذ تقارن أداء الذاكرة للأشياء المملوكة للشخص إلى

الأشياء المملوكة للغير. يمكن أن تسلط تجارب الملكية مزيدًا من الضوء على كيفية تأثير التحيزات الأنانية على ذاكرة الناس في السياقات اليومية، من خلال سؤال المشاركين بطريق غير مباشر بربط المعلومات (مثل السمات) بأنفسهم. على سبيل المثال، طلب **كنِنجهام**- Cunningham وزملاؤه (2008) من المشاركين فرز بعض العناصر في سلال تخصهم أو تخص شخصًا آخر. كان أداء الذاكرة أفضل بالنسبة للأشياء المملوكة للشخص، مقارنةً بالأشياء المملوكة للآخرين، ما يشير إلى أنه حتى بالنسبة للأشياء التي تخصص لهم في تجربة معملية، يبدو أن ذاكرة الناس تفضل ما يخصهم على ما يخص شخص آخر. قد تُعزى مزايا الذاكرة الملاحظة تلك إلى المعالجة الأعمق للمعلومات المتعلقة بالذات. يعتقد أنصار هذا الرأي أن الذات تعمل كمخطط عقلي قوي، حيث توفر مجموعة غنية من هياكل المعرفة المرتبطة بذات المرء (مقارنة بالآخرين)، والتي تكون متاحة بسهولة أثناء معالجة المعلومات وتشفيرها، وبالتالي تدعم أداء الذاكرة (على سبيل المثال، **Rogers et al., 1977**). هذا الرأي، لا يتلاءم فقط بشكل جميل مع النتائج التي تؤكد أداء الذاكرة العرضية الأفضل للمعلومات المشفرة بمرجعية ذاتية (على سبيل المثال، **van den Bos et al., 2010**)، ولكن أيضًا مع أبحاث التصوير العصبي للدماغ التي توفر دليلًا على مسار معالجة مخصص للمعلومات المتعلقة بالذات (مثل، سمات الشخصية، **Heatherton et al., 2006**). يشير هذا إلى أن المعالجة ذاتية المرجعية توفر مزية فريدة مقارنة بالارتباطات مع أشخاص آخرين (على سبيل المثال، **Bower & Gilligan, 1979**)، وأن هذه المزية قد تحدث مبكرًا جدًّا في مسار المعالجة، مما يمهد الطريق للتحيزات اللاحقة في الذاكرة وحتى اتخاذ القرار. وبينما يبدو أن الذاكرة تتأثر بسهولة بالمعلومات المتعلقة بالذات، ما يجعلها مرة أخرى تبدو ساذجة إلى حد ما، إلا أن تذكر المعلومات المتعلقة بالذات أفضل من غيرها من المرجح أن يجعل الحياة اليومية أيسر، كما يعرف أي شخص نسي مكان مفاتيحه.

اتخاذ القرار

تُظهر الأدلة الحديثة أن البشر أسرع وأكثر دقة عند اتخاذ القرارات ذات الصلة بأنفسهم، مقارنة بالقرارات غير المتعلقة بالذات. تم بحث هذه النتيجة، التي تدعى «**تأثير أولوية الذات**- Self-Prioritization Effect»، باستخدام نموذج لمطابقة الإدراك، حيث يتعلم المشاركون المزاوجة بين أشكال (مثل، مثلث، دائرة، مربع) وكلمات (مثل، الذات، صديق، غريب)، ثم يُطلب منهم لاحقًا توضيح ما إذا كانت أزواج الأشكال والكلمات المقدمة لهم تتطابق أو تتعارض مع الارتباطات التي تعلموها مسبقًا. تُظهر هذه التجارب أن الأشكال المرتبطة بالذات تُعالج معالجة أكفأ (أي أوقات استجابة أسرع ودقة أعلى) من الأشكال المرتبطة بالتسميات الأخرى (مثل، صديق أو غريب، **Sui et al., 2012**)، مما يشير إلى أن عقول الناس سريعة التأثر تقبل بسهولة مثل هذه الارتباطات المجردة. وقد اقترح مؤيدو المعالجة التكاملية المرتبطة بالذات أن العلاقة بالذات توفر شكلًا من أشكال «الغراء» الترابطي للإدراك والذاكرة واتخاذ القرار، الذي يمكنه، اعتمادًا على سياق المهمة، إما تسهيل الأداء أو تعطيله. بتعبير آخر، تعمل الذات كآلية مركزية في معالجة المعلومات. لكن، على الرغم من الأدلة المتراكمة التي تؤيد تأثير أولوية الذات، لا تزال **الكيفية** التي تمارس بها الذات تأثيرها على صنع القرار غير معروفة إلى حد كبير.

العديد من القرارات تحركها عوامل لا يمكن السيطرة عليها تفضل استجابة بعينها على أخرى. تأمل، على سبيل المثال، محاولة اختيار سندوتش للغداء. لن يستغرق الأمر وقتًا لاختيار الطلب المعتاد مقارنة باختيار طلب جديد. وبالمثل، قد يكون من الأسرع اختيار سندوتش معروض على الطاولة في الواجهة (أي اختيار أكثر وضوحًا من الناحية البصرية)، على الاختيار من قائمة الكافتيريا. بعبارة أخرى، قد يكون لدى الناس ميل لتفضيل الخيارات الأكثر ألفة وتكرارًا، أو قد يقنعهم التميز النسبي وسهولة خيار مقارنة بخيار آخر (انظر ستراك، الفصل 9 من

هذا الكتاب). وبالمثل، يتأثر الأفراد في تعاملاتهم اليومية بشكل غير ملحوظ فيصدرون أحكامًا سريعة تدعمها في الواقع تحيزات كامنة في صنع القرار .

التحيز عنصر أساسي في عملية صنع القرار ويمكن أن يوفر معلومات مفيدة حول المعرفة والعمليات العقلية الكامنة وراءه. تحديدًا، هناك طريقتان مختلفتان يمكن أن تحدث بها الاستجابة المتحيزة. وهما معنيتان بكيفية معالجة محفز ما وكيف تتولد الاستجابة، على التوالي. في حين أن التباين في معالجة محفز يؤثر على الأدلة المستخرجة من العنصر المعني (أي تحيز المحفز)، فإن التعديلات في إعداد الاستجابة تؤثر على مقدار الأدلة المطلوبة قبل إصدار حكم معين (أي تحيز الاستجابة). امتلاك معرفة مسبقة يسمح للمرء بإجراء تعديلات على الاستجابة التي ستبدر منه، بحيث، بالعودة إلى المثال الذي ذكرناه سابقًا، يحتاج إلى قدر أقل من الأدلة والوقت لاختيار السندوتش المعتاد. على النقيض، في حالة عدم وجود معلومات مسبقة، قد يعتمد المرء على المعلومات الأكثر بروزًا (مثل، سندوتش معروض خلف الطاولة)، وعندها يعتمد قرار الشخص على تقييم المظهر. يعكس كل من هذه التحيزات مكونًا معرفيًا أساسيًا متميزًا، وللتفريق بينها آثار نظرية مهمة لفهم معالجة القرارات.

تتمثل إحدى طرق التفريق بين تحيزات المحفز وتحيزات الاستجابة في النطاق التجريبي في تطبيق نموذج الانجراف والانتشار في اتخاذ القرار (**Ratcliff, 1978**). في سياق صنع القرار الثنائي، يصف هذا النموذج القرارات التي تتكشف بمرور الوقت ويفترض أن المعلومات يتم جمعها باستمرار حتى يتم الحصول على أدلة كافية لبدء الاستجابة. بتعبير آخر، يراكم الأفراد الأدلة بمرور الوقت حتى يصلوا إلى عتبات الاستجابة. على سبيل المثال، يمكن للمرء أن يجمع باستمرار معلومات حول قلم مقدم له حتى يصل إلى عتبة القرار بأن القلم ملك له، أو حتى يكون لدى المرء دليل كافٍ ليقرر أنه ملك لشخص آخر. فيما يتعلق ببحثنا الحالي، يمكن أن تكون عمليات اتخاذ القرار متحيزة بطريقتين مختلفتين. يمكن أن توجه الذات سرعة

وجودة استخراج المعلومات من المحفز، بحيث يكون المرء، على سبيل المثال، أسرع في معالجة المعلومات الحسية الواردة مما ينتمي للفرد، مقارنةً بما ينتمي لشخص آخر. يتم تفسير ذلك كمقياس لكفاءة المعالجة أثناء اتخاذ القرار (**White & Poldrack, 2014**). بدلًا من ذلك، أو بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تستفيد خيارات الاستجابة المتعلقة بالذات من التحيز المسبق للذات عند اتخاذ القرارات ذات الصلة، بحيث تدفع التحيزات الذاتية المرء إلى بدء عملية تجميع الأدلة من نقطة أقرب إلى ما يتعلق بالذات (مثل، هذا الشيء يخصني) منها إلى خيارات الاستجابة الأخرى الأقرب للآخر (**White & Poldrack, 2014**). ببساطة، قد يحتاج المرء إلى معلومات أقل حتى يتمكن من التعرف على قلمه والاستجابة له (مقارنة بقلم شخص آخر)، بنفس الطريقة التي لا يحتاج فيها المرء إلى الكثير من الإقناع لاختيار السندوتش المعتاد.

يمكن أن يكون نموذج الانجراف والانتشار مفيد لفهم كيفية تأثير الذات بالضبط على تفكير الناس وسلوكهم (أي، كيف يكون العقل ساذجًا أو محنكًا فيما يتعلق بالذات)، حيث أن لديه القدرة على فصل التحيزات المتعلقة بالحافز أو الاستجابة أثناء اتخاذ القرار. بعبارة أخرى، يقدم هذا النوع من التحليل تحديدًا للعمليات التي تقوم عليها الاستجابات السريعة المتصلة بالذات (مثل، تأثير أولوية الذات)، وبالتالي يمثل وجهة نظر جديدة قيمة في الأدبيات الموجودة حول كيفية تأثير العلاقة بالذات على التفكير والعمل. بالتحديد، إذا كان العقل حصيفًا، فما الشكل الذي تتخذه هذه المعالجة الحصيفة؟

تأثير الملكية الذاتية

حتى الآن، قامت معظم تجارب تأثير أولوية الذات على ربط أشكال هندسية بالذات لتعمل بمثابة وكيل لها، وعلى الرغم من أن هذه المقاربة مناسبة من الناحية التجريبية، إلا أنها بعيدة بشكل ملحوظ عن الأداء المعرفي الاجتماعي اليومي. يطرح

هذا سؤالًا عما إذا كانت أولوية الذات تمتد إلى ظروف معالجة أكثر طبيعية، مثل الأشياء المرتبطة بالذات من خلال الملكية. يتفاعل الأشخاص بشكل يومي مع الأشياء (مثل الهواتف المحمولة والملابس والأقلام) التي تخصهم أو تخص شخصًا آخر. وبالتالي، قد يستفيد التفاعل مع بيئة معقدة من تصنيف أفضل للعناصر والتعرف عليها على أساس أهميتها الشخصية (مثل تصنيفها إلى مملوكة للذات أو لآخرين). بتعبير آخر، قد يتم تسهيل اتخاذ القرار للأشياء المملوكة للشخص، مقارنة بالعناصر المماثلة التي تخص شخصًا آخر.

لقد سلطت الأدلة من مختبرنا الضوء على آثار الملكية الذاتية أثناء اتخاذ القرار. تحديدًا، في مهمة ملكية معدلة، عُرض على المشاركين عناصر (أقلام رصاص أو أقلام جافة) تم تخصيصها عشوائيًا - أي تصبح مملوكة - إما للذات أو لشخص آخر غير حميم (غريب). تمثلت مهمتهم ببساطة في تصنيف الأشياء إما أنها ملكهم أو ملك لآخر غريب بأسرع ما يمكن وبدقة. قدمت التجربة دليلًا على أنه، مقارنة بالعناصر التي يمتلكها شخص غريب، تم الحكم على ملكية الأشياء التي تنتمي إلى الذات بسرعة أكبر. كشف إخضاع البيانات لتحليل نموذج الانجراف والانتشار (انظر Wiecki, Sofer, & Frank, 2013) أن أداء المهمة كان مدعومًا بتحيز استجابة مهيمن، بحيث أن المشاركين احتاجوا إلى أدلة أقل للاستجابة للأشياء المملوكة للذات (مقابل المملوكة لغريب). بتعبير آخر، أثناء مهمة الملكية، أجرى المشاركون تعديلات في إعداد الاستجابة، وبالتالي تيسر اتخاذ القرار للمواد ذات الصلة.

في التجربة السابقة، تم اتخاذ القرارات بين ما يخص الشخص وما يخص شخصًا غريبًا تمامًا، ولكن ماذا عن الحكم على الأشياء التي يمتلكها شخص مألوف، مثل أعز صديق؟ على الأقل في مجال الذاكرة، كان هناك عدد من الأدلة على أن الشخص الذي تجري مقارنته بالذات يمكن أن يؤثر على حجم التأثيرات الناتجة. تحديدًا، عندما تتم مقارنة الشخص بآخر قريب (مثل، الوالد، أو صديق مقرب) بدلًا من

آخر غير قريب (مثل، غريب)، تقل فوائد مرجعية الذات أحيانًا (**Symons & Johnson, 1997**). تحققنا من ذلك في تجربة تالية، حيث أُخضع المشاركون مرة أخرى لمهمة ملكية؛ لكن، هذه المرة، كانت الأشياء إما تنتمي إلى الشخص المشارك أو إلى أعز أصدقائه. تكررت نتائج دراستنا السابقة، وكشف التحليل أن الأشياء المملوكة للشخص تم الحكم عليها بسرعة أكبر من العناصر التي يملكها صديق. وبالمثل، أسفر تحليل الانجراف والانتشار عن دليل على أن أحكام الملكية الذاتية السريعة هذه نشأت من تحيز استجابة، بحيث أن معلومات أقل كانت مطلوبة للحكم على الشيء بأنه مملوك للشخص.

لا تُظهر هذه النتائج فقط أن الملكية الذاتية تسهل اتخاذ القرار، بغض النظر عما إذا كان هدف المقارنة غريبًا أو صديقًا مقربًا، ولكنها تكشف أيضًا أن أداء المهمة مدعوم بتحيز استجابة مهيمن لما يخص المرء (أي، ما يتعلق بالذات). تعد النتيجة الأخيرة مثار اهتمام خاص لأن تحيزات إعداد الاستجابة غالبًا ما تكون ناتجة عن نوع من المعرفة السابقة. على سبيل المثال، في مهام القرارات الثنائية **binary decision-making**[77]، تم الوصول لذلك عن طريق إبلاغ المشاركين قبل كل تجربة بنتيجة الاستجابة الأكثر احتمالية، ومن خلال التلاعب بتكرار الاستجابات المناسبة (أي تقديم الحوافز بنسب غير المتكافئة؛ **Ashby, 1983**). وُجد أن هذين النوعين من التلاعب يؤديان إلى انزياح في نقطة انطلاق عملية اتخاذ القرار (أي الحاجة إلى أدلة أقل) نحو الحكم الأكثر احتمالا. في التجارب الحالية، لم يتم تقديم مثل هذه المعلومات، ومع ذلك يبدو أن مجرد الحصول على ملكية اعتباطية للأشياء كان كافيًا حتى يعدل المشاركون في إعداد استجاباتهم. ولأن الناس يصنفون العناصر على أنها تخصهم بسهولة أكبر من تلك التي تخص الآخرين بناءً على الاستعداد لخفض متطلبات الأدلة لما يخصهم انتقائيًا، يمكن القول إن هذا يجعلهم أكثر سذاجة فيما يتعلق بالذات فيقعون في أخطاء إيجابية كاذبة.

---

(77) أي الاختيار بين بديلين.

قد تكون المكافأة تفسيرًا محتملًا للتفضيل الظاهر للاستجابات المتعلقة بالذات. لقد ثبت أن تحيز الاستجابة يمكن أن يكون مدفوعًا بالتلاعب في الفائدة العائدة من وراء تفضيل قرار بعينة على آخر، بحيث يكون المشاركون متحيزين تجاه النتيجة التي تأتي بمكافأة أكبر (مقابل غير المجزية) وقد ثبت أن العلاقة بالذات يمكن أن تنشط مناطق الدماغ المرتبطة بالمكافأة. على سبيل المثال، صمم كل من كريجولسون وهاسل وبالكوم وتورك- **Krigolson, Hassall, Balcom, and Turk** (2013) مهمة مقامرة يمكن للمشاركين فيها أن يربحوا جوائز أو يخسروها إما لأنفسهم أو لشخص آخر. كشفت النتائج أن المحفزات الذاتية (أي العناصر المملوكة للذات) وكذلك الاستجابات (أي التجارب التي تكون الاستجابة فيها لحساب الذات) اعتُبرت أكبر ربحًا. ومن المثير للاهتمام أن هذا التأثير حدث بغض النظر عما إذا كان المشاركون قد فازوا أو خسروا. بعبارة أخرى، كانت الاستجابات الذاتية مجزية بطبيعتها، في حين أن الاستجابات غير المرتبطة بالذات لم تكن مجزية، وهو ما قد يفسر سبب ميل البشر إلى الخطأ في جانب الاستجابات الذاتية وليس فيما يخص الآخرين. بالإضافة إلى ذلك، وجد أيضًا أن مناطق الدماغ المرتبطة بتأثير أولوية الذات هي المسؤولة عن معالجة المعلومات المتعلقة بالمكافأة، على النحو الذي اقترحه نموذج تكاملي للذات، أي شبكة الاهتمام الذاتي (**Humphreys & Sui, 2016**). بشكل عام، تُعامل المواد ذات الصلة بالذات على أنها أكثر إرضاءً وأكبر ربحًا من أنواع المعلومات الأخرى. وبالمثل، قد يكون تحيز الاستجابة الظاهر في تجاربنا مؤشراً على التفضيل الموجود مسبقًا للخيار الأعلى مكافأة (أي، هذا الشيء يخصني)، مما يشير إلى أننا نميل نحو الخيار المرتبط بالذات بسبب العائد المجزي المحتمل منه.

سعت دراسة حديثة إلى مزيد من الفهم للتأثير النسبي للذات والمكافأة على الاستجابات في مهمة المطابقة الإدراكية (**Sui & Humphreys, 2015b**) من خلال تخصيص مكافآت (كبيرة أو صغيرة) لأشكال مرتبطة بأصدقاء وأخرى

مرتبطة بأشخاص غرباء، ولكن ليس للأشكال المرتبطة بالذات. وجدت الدراسة أن كلًّا من الذات والمكافآت الكبيرة يؤثران بشكل مستقل على أنماط الاستجابة. أي، على الرغم من عدم تلقي أية مكافأة، كانت الاستجابات للمواد ذات الصلة بالذات هي الأفضل مقارنة بالمحفزات منخفضة المكافأة ولم تختلف عن الاستجابات للعناصر ذات المكافآت الكبيرة. اقترُح أن التحيزات النابعة من الذات والمكافأة في صنع القرار تأتي من خلال مسارات معالجة مختلفة. والجدير بالذكر أن المكافأة لم تؤثر على جميع المشاركين بالتساوي. تحديدًا، أظهر المشاركون الذين أشاروا إلى أنهم اجتماعيون بطبيعتهم وأنهم أكثر حميمية مع الغرباء تأثيرات أضعف للتحيز الذاتي وكانوا أكثر تأثراً بالمكافآت، في حين ظهر النمط معكوسًا في حالة الأفراد المنعزلين اجتماعيًّا (أي تفضيل كبير لما يخص الذات، وتأثير ضئيل للمكافأة). تشير هذه النتيجة إلى أن الفروق الفردية قد تلعب دورًا مهمًّا في تحديد كيف وإلى أي مدى تؤثر التحيزات التمحور حول الأنا على إدراكنا وتفكيرنا وعملية صنع القرار لدينا. من المنطقي أن الاختلافات الثقافية قد تمارس أيضًا تأثيرًا يلطف من نتائج المعالجة ذاتية المرجعية (**Markus & Kitayama, 2010**) - لكن هل هذا هو الحال بالفعل؟

الثقافة

من الموثق جيدًا أن للعوامل الثقافية تأثيرًا كبيرًا على منتجات المعالجة ذاتية المرجعية (انظر أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب)، بما في ذلك تأثير الملكية. يُعتقد أن الثقافات الغربية تعزز النظرة الذاتية المستقلة (أي التركيز على الاختلافات بين الذات والآخر)، بينما في الثقافات الآسيوية، تكون نظرة الفرد لذاته أكثر ارتباطًا مع الآخرين. في تلك الثقافات، يُعتقد أن الذات ترتبط بالآخرين، وخاصة أفراد الأسرة، إلى حد أكبر مما هو عليه في الثقافات الغربية (**Markus & Kitayama, 1991**). في الذاكرة، ينتج عن هذا الارتباط إلغاء تأثير مرجعية الذات أو حتى عكس مفعوله بين الآسيويين الشرقيين، بحيث أن ربط المحفزات بأم الشخص يؤدي إلى

أداء أفضل في الذاكرة من تشفير المعلومات فيما يتعلق بالذات. وبالمثل، فقد ثبت أن هذا التنوع الثقافي يؤثر على الملكية. هل الناس في الثقافات المترابطة أقل سذاجة – أو أنهم أقل اهتمامًا بالاستجابة للعناصر التي دخلت حديثًا في حيز ملكيتهم؟ قد يقدم البحث العابر للثقافات إجابات على هذا السؤال. في تجربة قام بها سباركس Sparks وزملاؤه (2016)، باستخدام نموذج ملكية يقيس أداء الذاكرة، خُصِّصتْ أغراض عشوائية (أي، عناصر شائعة يشتريها الناس من الأسواق) للذات أو لصديق مقرب أو للأم أو لشخص غريب. أظهرت العينة التي تشتمل مشاركين من الغرب أن اليد العليا كانت للمرجعية الذاتية، بحيث أن العناصر المرتبطة بالذات تذكرها المشاركون بشكل أفضل من تلك المرتبطة بآخرين. على النقيض، لم تكن لدى المشاركين الآسيويين مزية لمرجعية الذات في تذكر الأغراض التي تخصهم، حتى أن التأثير قد انعكس بحيث أنهم تذكروا أغراض أمهاتهم بالدرجة نفسها أو بدرجة أفضل من تذكرهم لأغراضهم. باختصار، على الأقل في سياق الذاكرة، تؤدي التنشئة الاجتماعية الثقافية إلى تأثير قوي على المعالجة ذاتية المرجعية.

من ناحية أخرى، لا يسري هذا الاختلاف الثقافي في تأثير أولوية الذات على عملية صنع القرار. بالتحديد، في مهمة المطابقة الإدراكية، أظهر المشاركون مزية للمنبهات المرتبطة بالذات بصرف النظر عن خلفياتهم الثقافية. بعبارة أخرى، كانت الذات عاملًا مؤثرًا في اتخاذ القرار عند كل من الغربيين والآسيويين، حتى عندما قورنت الذات بأم المشارك. يعود بنا ذلك مرة أخرى إلى السؤال حول ما إذا كانت تأثيرات التمحور حول الأنا الملاحظة عبر الثقافات المختلفة تظهر أيضًا عند أداء تجارب الملكية في ظروف تجريبية أكثر ملاءمة. تحديدًا، هل ستؤدي الاختلافات الثقافية في نظرة المرء لذاته إلى أوقات استجابة مختلفة بين المشاركين الغربيين (أي الذات < الأم) والآسيويين (أي الأم < الذات) (**Sparks et al., 2016**)، أو أن نمطًا قياسيًا في تفضيل الذات سيظهر دائمًا بغض النظر عن الثقافة؟

لاستكشاف ذلك، أجرينا تجربتين تمت فيهما مقارنة الآسيويين بالغربيين في

نموذج الملكية (Golubickis et al., in press). حصلنا على عينات من مشاركين من كوالالمبور وهونج كونج (شرق آسيا)، وقورنت كل مجموعة منهما مع مجموعة منفصلة من المشاركين الذين يعيشون في أبردين (المملكة المتحدة). كانت المهمة مماثلة لتجاربنا السابقة؛ لكن، كان هناك تعديل مهم: حكم المشاركون على ملكية الأشياء المقدمة لهم (أي الأقلام الجافة وأقلام الرصاص) التي من المفترض أنها تنتمي إما لهم أو لأمهاتهم. عبر تجربتين وثقافتين، ظهر نمط ثابت من النتائج. سهلت الملكية اتخاذ القرار، بحيث أنه في حالة الأشياء المملوكة للشخص احتاج المشارك إلى وقت لاتخاذ قرار بشأنها أقل مما احتاج إليه في حالة العناصر المماثلة المنسوبة للأم وذلك لكل من الغربيين والآسيويين. كما جرى في التجارب السابقة، أخضعنا البيانات لنموذج الانجراف والانتشار لاستكشاف أصول هذا التأثير. جاء التحليل مطابقًا لتجاربنا السابقة، وكشف أن اتخاذ القرار كان مدعومًا بتحيز استجابة، بحيث أن المشاركين فضلوا (أي طلبوا أدلة أقل) للاستجابة للعناصر المملوكة للشخص نفسه، مقارنة بالعناصر المملوكة للأم، وذلك قبل بدء معالجة اتخاذ القرار. من المهم، أن هذا التحيز ظهر عند كل من الآسيويين والغربيين، مما يشير إلى أن الأفراد في المجموعتين كلتيهما تبنوا بسرعة العناصر المقدمة كأشياء تخصهم، وكانوا على استعداد للاستجابة لها بشكل أسرع نتيجة لتحيز مسبق لديهم. يتماشى هذا مع التوضيحات السابقة التي تفيد بأن الارتباط بالذات يسهل اتخاذ القرار في الثقافتين على حد سواء (Sui et al., 2012; Sui et al., 2014)، مما يشير إلى أن البشر عبر الثقافات المختلفة قد يستفيدون من تأثيرات تحيزات التمحور حول الأنا.

وخلاصة القول، أن تساوي تأثيرات أولوية الذات في الاستجابة للمحفزات عبر الثقافات يشير إلى أن التعرف على الأشياء خاضع للتمحور حول الأنا ومقاوم لتأثير الثقافة. أما السؤال المتعلق بالسبب وراء تأثير التنشئة الاجتماعية الثقافية على المزية المفترضة للأغراض المتصلة بالذات في الذاكرة فلا يزال بحاجة إلى إجابة. اقترح

سباركس وزملاؤه (2016) أن التفسير قد يكمن في متطلبات المعالجة المختلفة التي تحتاجها المهام المختلفة المستخدمة في استكشاف آثار تحيزات التمحور حول الأنا. يُعتقد أن مزايا الذاكرة الممنوحة لما يرتبط بالمرجعية الذاتية تنشأ من عمليات المعالجة التفصيلية (أي ما بعد الإدراك الحسي) التي تعزز ترميز المحفز وتمثيله. يُفترض أن الثقافة تؤثر على درجة تداخل الذات مع الآخرين وتمايزها عنهم في الذاكرة، مما يؤدي إلى اختلافات في تمثيل معرفة الفرد (انظر **Ng & Lai, 2009; Wuyun et al., 2014**)، التي يمكن أن تفسر التأثيرات المتباينة عند المشاركين الغربيين والآسيويين (**Sparks et al., 2016**).

في المقابل، تتطلب مهام صنع القرار، مثل تلك المستخدمة في تجاربنا، تحديدًا منخفض المستوى للمحفزات المرتبطة بالذات (مقابل المرتبطة بالآخر). على المستوى الأساسي من التحليل الذي يتم فيه التمييز بين الذات والآخرين، من المحتمل أن تكون استجابات التمحور حول الأنا هي المنتج الافتراضي لمعالجة الإدراك (**Northoff, 2016**)، مما يدفع عقولنا إلى تفضيل المحفزات المتعلقة بالذات. من خلال العمل بهذه الطريقة، يُمنح العقل المحنك أرضية من المواد التي تفضل ما يتصل بالذات (مقابل ما يتصل بالآخر) تقوم عليها عمليات المعالجة اللاحقة (**Sui & Humphreys, 2017**).

الاستنتاج

يبحث هذا الفصل أدلةً من مختلف مجالات علم النفس تدرس كيفية تأثير التمحور حول الأنا على المعرفة والسلوك. على طول الخط، وُجد أن تأثيرات الارتباط بالذات على معالجة المحفزات، والأحكام، والذكريات (من بين أمور أخرى) واضحة عند البالغين والأطفال، وأنه يمكن استنفارها بسهولة في التجارب، ما يشير إلى أن نزعات الناس للتمحور حول الأنا قد تؤثر على حياتهم اليومية بطرق مهمة ومتنوعة. عند إعطاء الناس أدنى قدر من الأدلة يدفعهم إلى

الاعتقاد بأن شيئًا ما يخصهم، فإنهم يقبلون بسعادة (أي بسذاجة) هذا الاقتراح ويتصـرفون بناءً عليه، بحيث يتم تخصيص موارد معالجة إضافية لممتلكاتهم الشخصية المكتسبة حديثًا - يتذكرونها بشكل أفضل ويتخذون القرارات بشأنها بشكل أسرع (وأكثر دقة) من العناصر التي لا يعتبرونها ملكًا لهم. لذلك، يبدو أن الذات تعمل كآلية مركزية في تفاعلات الناس مع العالم (**Sui & Humphreys, 2015a**)، وتُوجه على الأقل ردود أفعالهم الأولية بطريقة أَنَوية.

على الرغم من اتساع نطاقها وقوتها، يبقى السؤال عن سبب قبول العقل البشري لتحيزات التمحور حول الأنا بسهولة بدون إجابة قاطعة (انظر داننج، الفصل 12 من هذا الكتاب؛ فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ أويسرمان، الفصل 14 من هذا الكتاب؛ شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). لقد اقتُرح من قبل أن الذات تلعب دورًا حاسمًا في قدرة الناس على التواصل مع بيئتهم والارتباط بها عن طريق العمل كنقطة مرجعية مستقرة، وبالتالي تشكل مزية تطورية (انظر **Oakley & Halligan, 2017**). بمد هذا الخط من التفكير على طوله، يتضح أن المعرفة المعززة (بما في ذلك عملية اتخاذ القرار والذاكرة) لكل ما يتصل بالذات قد يسهم في الاندماج الناجح في هذا العالم الاجتماعي المعقد الذي نعيش فيه وذلك بالتحديث المستمر للرواية الذاتية للأمور من وجهة نظر الفرد وتمكينه من اتخاذ القرارات المهمة (أي، ذات الصلة بالذات) بسرعة كبيرة. من هذا المنظور، تعد الذات استراتيجيةً عالية الكفاءة للتعامل مع بيئتنا، تسمح للأفراد بتحديد أولويات ما يؤثر بشكل مباشر على أساس وجودهم الاجتماعي.

على المستوى المجتمعي، قد تظهر مزية تطورية أخرى لميول التمحور حول الأنا عند البشـر إذا أدت بهم إلى التصرف بطريقة مفيدة اجتماعيًّا. الانطباع بأن المرء محط اهتمام الآخرين أكبر مما في الواقع (أي تأثير الأضواء) يمكن، على سبيل المثال، أن يجعله يتصـرف بطرق يعتبرها الآخرون مرغوبة اجتماعيًّا، كما يُظن أن يحدث عندما يعتقد الأفراد أنهم تحت المراقبة (على الرغم من أن الفروق الفردية قد تخفف من هذه

الظاهرة). وبالمثل، فمن المنطقي أن افتراض المرء أن الآخرين لا يمكن خداعهم بمحاولاته لإخفاء مشاعره وعواطفه (أي وهم الشفافية) يبقي المرء صادقًا، وهو ما قد يفيد المجتمع أيضًا على نطاق واسع. عند أخذ تلك العوامل مجتمعةً في الاعتبار، يظهر أن استراتيجيات تفضيل الناس لأنفسهم قد تجعلهم أكثر حكمة.

في حين أن دراسة العمليات المعرفية التي من المحتمل أن تكون الأساس لهذه الاستراتيجية المتمحورة حول الذات كانت لا تزيد في الماضي إلى حد كبير عن كونها تكهنات، يمكن للطرق التحليلية الجديدة أن تمدنا بأدوات تسمح لنا بإلقاء نظرة على مكنون «الصندوق الأسود» الإدراكي. تدعم نتائج الأبحاث الأخيرة التي أجراها جولوبيكيس وزملاؤه (**Golubickis et al., 2018; Golubickis et al.**، في المطبعة)، التي استفادت من هذه التطورات التحليلية، الفكرة القائلة بأن الناس، على الأقل خلال المراحل المبكرة من اتخاذ القرار، يتمحور الناس غريزيًّا حول الأنا. تحديدًا، يحتاج الناس كما يتضح من تحيز الاستجابة المسبقة تجاه المواد ذات الصلة بأنفسهم، إلى أدلة أقل عند الاستجابة لأغراضهم الخاصة مقارنة بأغراض الآخرين. كذلك كشف البحث الذي أجري على ثقافات مختلفة أن مثل هذا الانحياز للذات لا يوجد فقط في الثقافات الفردية، لكن أيضًا في الثقافات التي يُنظر فيها للذات بشكل أكبر نسبة إلى ارتباطها بالآخرين، ما يعني أنه في الثقافات المختلفة، تستفيد عملية اتخاذ القرار لدى الأفراد من قدرتهم على الاستجابة بشكل أسرع لما يتصل بهم اتصالًا مباشرًا. ببساطة، يبدو أن الذات هي الأولوية الأولى للجميع، وقد يكون لذلك منفعة تساعدهم على التكيف.

المصادر

Ashby, F. G. (1983). A biased random walk model for two choice reaction times. *Journal of Mathematical Psychology, 27,* 277–297.

Ashby, N. J. S., Dickert, S., & Glöckner, A. (2012). Focusing on what you own: Biased information uptake due to ownership. *Judgment and Decision Making, 3,* 254–267.

Beggan, J. K. (1992). On the social nature of nonsocial perception: The mere ownership effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 62,* 229–237.

Belk, R. W. (1988). Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research, 15,* 139–168.

Belk, R. W. (1991). The ineluctable mysteries of possessions. *Journal of Social Behavior and Personality, 6,* 17–55.

Belk, R. W. (2014). The extended self unbound. *Journal of Marketing Theory and Practice, 22,* 133–134.

Bogacz, R., Brown, E., Moehlis, J., Holmes, P., & Cohen, J. D. (2006). The physics of optimal decision making: A formal analysis of models of performance in two-alternative forced-choice tasks. *Psychological Review, 113,* 700–765.

Bower, G. H., & Gilligan, S. G. (1979). Remembering information related to one's self. *Journal of Research and Personality, 13,* 420–432.

Conway, M. A. (2005). Memory and the self. *Journal of Memory and Language, 53,* 594–628.

Conway, M. A., & Dewhurst, S. A. (1995). The self and recollective experience. *Applied Cognitive Psychology, 9,* 1–19.

Conway, M. A., & Pleydell-Pearce, C. W. (2000). The construction of autobiographical memories in the self-memory system. *Psychological Review, 107,* 261–288.

Cunningham, S. J., Brady-van den Bos, M., & Turk, D. J. (2011). Exploring the effects of ownership and choice on self-memory biases. *Memory, 19,* 449–461.

Cunningham, S. J., Brebner, J. L., Quinn, F., & Turk, D. J. (2014). The self-reference effect on memory in early childhood. *Child Development, 85,* 808–823.

Cunningham, S. J., Turk, D. J., Macdonald, L. M., & Macrae, C. N. (2008). Yours or mine? Ownership and memory. *Consciousness and Cognition, 17,* 312–318.

Cunningham, S. J., Vergunst, F., Macrae, C. N., & Turk, D. J. (2013). Exploring early self-referential memory effects through ownership. *British Journal of Developmental Psychology, 31,* 289–301.

Diederich, A., & Busemeyer, J. R. (2006). Modeling the effects of payoff on response bias in a perceptual discrimination task: Bound-change, drift-rate-change, or two-stage-processing hypothesis. *Perception & Psychophysics, 68,* 194–207.

Dunning, D., & Balcetis, E. (2013). Wishful seeing: How preferences shape visual perception. *Current Directions in Psychological Science, 22,* 33–37.

Englert, J., & Wentura, D. (2016). How "mere" is the mere ownership effect in memory? Evidence for semantic organization processes. *Consciousness and Cognition, 46,* 71–88.*Egocentrism and Information Processing* 213

Epley, N., & Gilovich, T. (2004). Are adjustments insufficient? *Personality and Social Psychology Bulletin, 30,* 447–460.

Epley, N., & Gilovich, T. (2006). The anchoring-and-adjustment heuristic. *Psychological Science, 17,* 311–318.

Epley, N., Keysar, B., van Boven, L., & Gilovich, T. (2004). Perspective taking as egocentric anchoring and adjustment. *Journal of Personality and Social Psychology, 87,* 327–339.

Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 211–222.

Gilovich, T., & Savitsky, K. (1999) The spotlight effect and the illusion of transparency: Egocentric assessments of how we are seen by others. *Current Directions in Psychological Science, 8,* 165–168.

Gilovich, T., Savitsky, K., & Medvec, V. H. (1998). The illusion of transparency: Biases assessments of others' ability to read one's emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology, 75,* 332–346.

Golubickis, M., Falbén, J. K., Cunningham, W. A., & Macrae, C. N. (2018). Exploring the self-ownership effect: Separating stimulus and response biases. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 44,* 295–306.

Golubickis, M., Ho, N. S. P., Falbén, J. K., Mackenzie, K. M., Boschetti, A., Cunningham, W. A., & Macrae, C. N. (in press). Mine or yours? Exploring the self-ownership effect across cultures. *Culture and Brain.*

Heatherton, T. F., Wyland, C. L., Macrae, C. N., Demos, K. E., Denny, B. T., & Kelley, W. M. (2006). Medial prefrontal activity differentiates self from close others. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 1,* 18–25.

Humphreys, G. W., & Sui, J. (2015). The salient self: Social saliency effects based on self-bias. *Journal of Cognitive Psychology, 27,* 129–140.

Humphreys, G. W., & Sui, J. (2016). Attentional control and the self: The self-attention network (SAN). *Cognitive Neuroscience, 7*, 5–17.

James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York, NY: Henry-Holt & Co.

Johnson, M. K., Hashtroudi, S., & Lindsay, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin, 114*, 3–28.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coarse Theorem. *Journal of Political Economy, 98*, 1325–1348.

Keenan, J. M., & Baillet, S. D. (1980). Memory for personally and socially significant events. *Attention and Performance, 8*, 651–669.

Keysar, B., Lin, S., & Barr, D. J. (2003). Limits of theory of mind use in adults. *Cognition, 89*, 25–41.

Klein, S. B., & Loftus, J. (1988). The nature of self-referent encoding: The contributions of elaborative and organizational processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 5–11.

Knetsch, J. L., & Sinden, J. A. (1984). Willingness to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value. *Quarterly Journal of Economics, 99*, 507–521.

Krigolson, Q. E., Hassall, C. D., Balcom, L., & Turk, D. (2013). Perceived ownership impacts reward evaluation within medial-frontal cortex. *Cognitive, Affective & Behavioural Neuroscience, 13*, 262–269.214 *C. Neil Macrae et al.*

Leshikar, E., Dulas, M., & Duarte, A. (2015). Self-referencing enhances recollection in both young and older adults. *Aging, Neuropsychology, And Cognition, 22*, 388–412.

Macrae, C. N., Moran, J. M., Heatherton, T. F., Banfield, J. F., & Kelley, W. M. (2004). Medial prefrontal activity predicts memory for self. *Cerebral Cortex, 14*, 647–654.

Maddux, W. W., Yang, H., Falk, C., Adam, H., Adair, W., Endo, Y., . . . Heine, S. J. (2010). For whom is parting with possessions more painful? Cultural differences in the endowment effect. *Psychological Science, 21*, 1910–1917.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98*, 224.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (2010). Cultures and selves: A cycle of mutual constitution. *Perspectives on Psychological Science, 5*, 420–430.

Morewedge, C. K., & Giblin, C. E. (2015). Explanations of the endowment effect: An integrative review. *Trends in Cognitive Sciences, 19*, 339–348.

Morewedge, C. K., Shu, L. L., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2009). Bad riddance or good rubbish? Ownership and not loss aversion causes the endowment effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*, 947–951.

Mulder, M. J., Wagenmakers, E. J., Ratcliff, R., Boekel, W., & Forstmann, B. U. (2012). Bias in the brain: A diffusion model analysis of prior probability and potential payoff. *Journal of Neuroscience, 32*, 2335–2343.

Nayakankuppam, D., & Mishra, H. (2005). The endowment effect: Rose-tinted and dark-tinted glasses. *Journal of Consumer Research, 32*, 390–395.

Ng, S. H., & Lai, J. C. L. (2009). Effects of culture priming on the social connectedness of the bicultural self: A self-reference effect approach. *Journal of Cross Cultural Psychology, 40*, 170–186.

Nickerson, R. S. (1999). How we know – and sometimes misjudge – what others know: Imputing one's own knowledge to others. *Psychological Bulletin, 125*, 737–759.

Northoff, G. (2016). Is the self a higher-order or fundamental function of the brain? The "basis model of self-specificity" and its encoding by the brain's spontaneous activity. *Cognitive Neuroscience, 7*, 203–222.

Northoff, G., & Hayes, D. J. (2011). Is self nothing but a reward? *Biological Psychiatry, 69*, 1019–1035.

Oakley, D. A., & Halligan, P. W. (2017). Chasing the rainbow: The non-conscious nature of being. *Frontiers in Psychology, 8*, 1–16.

Perner, J. (1991). *Understanding the representational mind*. Cambridge, MA: Bradford Books/MIT Press.

Pfattheicher, S., & Keller, J. (2015). The watching eyes phenomenon: The role of a sense of being seen and public self-awareness. *European Journal of Social Psychology*, 45, 560–566.

Ratcliff, R. (1978). A theory of memory retrieval. *Psychological Review, 85*, 59–108.

Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 677–688.

Ross, J., Anderson, J. R., & Campbell, R. N. (2011). Situational changes in self-awareness influence 3- and 4-year-olds' self-regulation. *Journal of Experimental Child Psychology, 108*, 126–138.

Simen, P., Contreras, D., Buck, C., Hu, P., Holmes, P., & Cohen, J. D. (2009). Reward rate optimization in two-alternative decision making: Empirical tests of theoretical

predictions. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 35*, 1865–1897.*Egocentrism and Information Processing* 215

Sparks, S., Cunningham, S. J., & Kritikos, A. (2016). Culture modulates implicit ownership-induced self-bias in memory. *Cognition, 153*, 89–98.

Sui, J., He, X., & Humphreys, G. W. (2012). Perceptual effects of social salience: Evidence from self-prioritisation effects on perceptual matching. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 38*, 1105–1117.

Sui, J., & Humphreys, G. W. (201Sa). The integrative self: How self-reference integrates perception and memory. *Trends in Cognitive Sciences, 19*, 719–728.

Sui, J., & Humphreys, G. W. (2015b). The interaction between self-bias and reward: Evidence for common and distinct processes. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 68*, 1952–1964.

Sui, J., & Humphreys, G. W. (2017). The self survives extinction: Self-association biases attention in patients with visual extinction. *Cortex, 95*, 248–256.

Sui, J., Liu, M., Mevorach, C., & Humphreys, G. W. (2013). The salient self: The left intra-parietal sulcus responds to social as well as perceptual salience after self-association. *Cerebral Cortex, 4*, 1060–1068.

Sui, J., Sun, Y., Peng, K., & Humphreys, G. W. (2014). The automatic and the expected self: Separating self-and familiarity biases effects by manipulating stimulus probability. *Attention, Perception, & Psychophysics, 76*, 1176–1184.

Sui, J., & Zhu, Y. (2005). Five-year-olds can show the self-reference advantage. *International Journal of Behavioural Development, 29*, 382–387.

Symons, C. S., & Johnson, 8. T. (1997). The self-reference effect in memory: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 121*, 371–394.

Truong, G., Roberts, K. H., & Todd, R. M. (2017). I saw mine first: A prior-entry effect for newly acquired ownership. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 43*, 192–205.

Truong, G., & Todd, R. M. (2017). SOAP Opera: Self as object and agent prioritizing attention. *Journal of Cognitive Neuroscience, 29*, 937–952.

Turk, D. J., Brady-van den Bos, M., Collard, P., Gillespie-Smith, K., Conway, M. A., & Cunningham, S. J. (2013). Divided attention selectively impairs memory for self-relevant information. *Memory & Cognition, 41*, 503–510.

Turk, D. J., Cunningham, S. J., & Macrae, C. N. (2008). Self-memory biases in explicit and incidental encoding of trait adjectives. *Consciousness and Cognition, 17*, 1040–1045.

12

سهولة خداع الذات

ديفيد دانِنج
جامعة ميتشجان

لقد أنتج عصر الإنترنت ديمقراطية معرفية على نطاق واسع. أكبر من أي عصر مضى، أصبحت أية معلومة مهمة في متناول أي راغب في الوصول إليها، وبسهولة – فقط ببضع نقرات من أصابعه على لوحة المفاتيح الكمبيوتر.

وفي هذا تحديدًا تكمن المشكلة. إذا كان بإمكان أعداد أكبر بكثير من الناس الحصول على المعلومات بدون أي عوائق، فبإمكان أعداد أكبر بكثير من الناس توفيرها أيضًا. وللأسف، من بين مَن يقدمون المعلومات هناك من يقدمون معلومات خاطئة، والممثلون السيئون، وذوو المصالح، والمتحمسون الأيديولوجيون، الذين قد يرغبون جميعًا في تشويه الحقيقة أو طمسها (انظر كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب). ولا يتطلب الأمر حتى أن يكون مقدمو المعلومات بشرًا. وبالتالي، باختصار، لدينا الآن التكنولوجيا لإرسال المعلومات حول العالم في غضون نانو ثانية، ولكن لا توجد طريقة لضمان أن هذه المعلومات تستحق الالتفات إليها.

لهذا، وبقدر ما يتعلق الأمر بالحقائق والخبرات، فقد أوجد الإنترنت عصرًا

حقيقيًا من عدم اليقين. وكما قال كيفن كيلي، من مجلة وايرد Wired: «الحقيقة لم تعد تمليها السلطات، بل أصبحت داخل شبكة ينسجها الرفاق. أمام كل حقيقة هناك حقيقة مضادة» (Anderson & Rainie, 2017). في يونيو 2017، ظهر خبر كاذب يشير إلى وفاة مؤسس إيثريوم Ethereum في حادث سيارة تسببت في انخفاض القيمة السوقية للشركة بمقدار 4 مليارات دولار. وجدت الإدارة الوطنية للملاحة الجوية والفضاء الأمريكية (ناسا) أنه كان عليها أن تنكر علنًا القصص التي تقول إنها تدير منظمة لاستغلال الأطفال جنسيًا على المريخ (Holley, 2017). قد تكون الحقيقة على مرمى البصر، لكنها تختفي خلف ستائر أسمك وأسمك من الخداع والتضليل والمعلومات الزائفة.

وبالتالي، أليس من قبيل المفارقة في هذا العصر الجديد للمعلومات، حيث لا نعلم بأي مصدر يجب أن نثق تحديدًا، أن الشخص الذي يجب أن نحذر منه أكثر من غيره، الشخص الوحيد الذي يرجح أن يخدعنا، الشخص الأكثر قدرةً على صرفنا عن الحقيقة، هو نحن أنفسنا؟

في هذا الفصل، أزعم أن العامل الرئيسي المسؤول عن سذاجتنا – حتى في عالم التكنولوجيا الجديد الشجاع هذا – هو أنفسنا، ذلك لأننا غالبًا ما نؤمن أكثر من اللازم بمعتقداتنا وآرائنا. إذا كان بالإمكان تعريف السذاجة على أنها «نزعة غير عادية لقبول الخداع أو الاستغلال» (Greenspan, 2008، ص 2)، فإن هذه النزعة ترتقي إلى مستوياتها الأكثر غرابة عندما نتعامل مع معتقداتنا وآرائنا. يسارع الناس في قبول ما يقولونه لأنفسهم بدرجة تجعلهم يرفضون المعلومات المفيدة الآتية من الآخرين. في هذا الفصل، أوثق هذه السذاجة تجاه الذات، وأناقش لماذا يصعب على الناس تحديد ممن ينبغي أن يطلبوا المشورة، أي الخبراء بين بينهم. أخيرًا، أتحدث عن الخطوات الأولى التي يجب أن يتخذها الناس لتخليص أنفسهم من السذاجة الذاتية.

الإفراط في تصديق الذات

ترجع الأبحاث النفسية التي تظهر ثقة الناس الزائدة بأنفسهم إلى عقود عديدة – في الواقع، إلى الخمسينيات من القرن الماضي. منذئذٍ، طلب علماء النفس في تجاربهم إلى الناس الإجابة عن أسئلة، أو تكوين أحكام، أو تخمين توقعات، وأثبتوا أن الناس يبالغون عمومًا في احتمالية أن تكون استنتاجاتهم دقيقة.

الثقة المفرطة

في الأدبيات العلمية، هناك ما يعرف بأبحاث المبالغة في الثقة أو المبالغة في التقدير، وتتبع صيغة نموذجية. يجيب المشاركون في البحث أولًا على سؤال بإجابة محددة (مثل، **هل كتب شكسبير أكثر من ثلاثين مسرحية؟**) أو يتنبؤون بحدث ما (مثل، **هل ستسدد الدين المستحق على بطاقتك الائتمانية بحلول نهاية العام؟**) ثم يقدرون احتمالية أن تكون إجاباتهم أو تنبؤاتهم صحيحة، حتى 100٪ (**Moore & Healy, 2008**). النتيجة المتكررة هي أن الناس يبالغون إلى حد كبير في فرصة أن تكون استنتاجاتهم دقيقة. من المؤكد أنهم إذا كانوا يخمنون، فإنهم على ما يبدو يدركون هذه الحقيقة. وإذا كانوا يعتقدون أن نسبة صحة الإجابة على سؤال يحتمل الإجابة بنعم أولا هي 50٪، فإنهم سيكونون على صواب في 50٪ من المرات تقريبًا. لكن في تلك المرات التي يكونون فيها متأكدين من الإجابة، بحسب الدراسة والموضوع، فإنهم يخطئون في واحدة من كل خمس إجابات يقدمونها.

غالبًا ما يُظهر الناس إيمانهم المفرط بأشكال أخرى، حين يقدمون إجابات يصفونها بالدقة البالغة، ما يعرف بتأثير الدقة المفرطة (**Moore & Healy, 2008**). في هذا الشكل من الاعتقاد الذاتي غير المبرر، يجيب المشاركون في البحث على سؤالٍ مثل، **في أي عام اخترع توماس إديسون المصباح الكهربائي؟** ثم يُطلب منهم تقديم نطاق حول إجابتهم يحمل فرصة أن تكون الإجابة الصحيحة ضمنه بنسبة 80 ٪ من الحالات. على سبيل المثال، بالنسبة **لتوماس إديسون**، قد يقترحون عام 1890

كأفضل تخمين لديهم، مع احتمال أن تكون الإجابة الحقيقية بنسبة 80٪ في سنة ما في النطاق من 1880 إلى 1900 (**Dunning, 2018**). أو قد يُطلب من أمناء الصناديق في الشركات المتوسطة الحجم والكبيرة التنبؤ بقيمة مؤشر الأسهم **S&P 500** خلال سنة إلى عشر سنوات في المستقبل، ثم يعطون الحدود العليا والدنيا التي يحتمل بنسبة 80٪ أن تقع ضمنها القيمة الحقيقية للمؤشر في نهاية فترة التنبؤ.

يُظهر البحث الذي أجري على تأثير الدقة المفرطة أن الناس يبالغون في دقة استنتاجاتهم، حيث إن الحدود التي يرسمونها حول أفضل تخميناتهم تفشل في احتواء الإجابة الصحيحة بالقدر الذي يعتقدون. باختصار، تهيم الحقيقة عادةً أبعد كثيرًا من المكان الذي يحدس الناس أنها قد تكون موجودةً فيه. قد يضعون حدودًا يعتقدون أنها تضم الإجابة الحقيقية بنسبة 80٪ أو 90٪، لكن هذه الحدود لا تضم الحقيقة إلا في 35٪ إلى 40٪ من الحالات في الواقع، اعتمادًا على الدراسة. في دراسة أمناء الصناديق الموصوفة أعلاه، على سبيل المثال، وضع المشاركون حدودًا ضيقة جدًا، حدودًا ضمت القيمة المستقبلية الحقيقية لـمؤشر **S&P** فقط في 37٪ من الحالات، وليس 80٪ (**Ben-David et al., 2013**).

الأهم، أن إفراط المرء في الإيمان بإجاباته يكون أكثر وضوحًا بين من يرجح أن يرتكبوا أكبر قدر من الأخطاء. بمعنى أن الناس يفشلون إلى حد كبير في توقع موضوعات الحياة ومجالاتها التي يرجح أن يكونوا غير أكفاء فيها ويقدمون إجابات خاطئة. أصبح هذا معروفًا على نطاق واسع باسم تأثير دانِنج وكروجر الذي يشير بشكل رسمي إلى أن من يفتقرون إلى الخبرة في مجال ما يعانون من لعنة مزدوجة. أولًا، يؤدي افتقارهم إلى الخبرة إلى ارتكاب العديد من الأخطاء. ثانيًا، وهو الأهم، أن افتقارهم للخبرة يمنعهم من معرفة أن اختياراتهم خاطئة. ببساطة، إنهم يفتقرون إلى الخبرة التي يحتاجون إليها لإدراك مقدار الخبرة التي يفتقرون إليها. نتيجة لذلك، يعتقدون أنهم يقومون بعمل جيد بينما أداؤهم، في الواقع، سيئ بشكل كبير.

يوضح مثال حديث في مجال الدقة الزائدة هذا النمط. طُلب من المشاركين في

البحث تقدير الأعوام التقريبية التي وقع فيها اثنا عشر حدثًا تاريخيًا مختلفًا، مثل نهاية الحرب الأهلية، أو إعصار كاترينا الذي ضرب نيو أورلينز، أو انهيار سوق الأسهم الذي بدأ الكساد الكبير. طُلب من المشاركين أيضًا وضع مدى حول أفضل تقديراتهم يضم السنة الفعلية للحدث بنسبة 80 ٪. كان أداء أفضل 25٪ من المشاركين في الدراسة جيدًا. في أفضل تقديراتهم ابتعدوا عن السنة الفعلية بحوالي سبع سنوات في المتوسط، لكن الحدود التي وضعوها ضمت الإجابة الصحيحة في حوالي 63 ٪ من المرات – ليست 80 ٪ كما كان مطلوبًا، لكنها نتيجة قريبة (**Dunning, 2018**).

أما المشاركون الذين وضعهم أداؤهم ضمن أسوأ 25٪ من المشاركين ابتعدت تخميناتهم عن الواقع في المتوسط بمقدار 42 عامًا في كل تقدير. بالطبع، كان لديهم فكرة ما حول مشاكل هذه الإجابات، من حيث أنهم قدموا حدودًا حول إجاباتهم كانت أوسع من تلك التي قدمها أفضل المؤدين، بفارق 36 عامًا تقريبًا بين الحد الأدنى للسنوات والحد الأعلى، بدلًا من مدى اثني عشر عامًا الذي قدمه أفضل المؤدين. ومع ذلك، حتى هذه الحدود الأوسع بكثير ضمت الإجابة الصحيحة في 39٪ فقط من الحالات. باختصار، كان لدى هذه المجموعة غير المطلعة بعض التبصر في حقيقة أن إجاباتهم كانت غير دقيقة، لكنهم فشلوا إلى حد كبير في إدراك إلى أي مدى كانت إجاباتهم غير دقيقة وخاطئة (**Dunning, 2018**).

الاعتقاد في الإجابات الخاطئة

بمعنى ما، لا ينبغي أن يمثل هذا الإيمان المفرط بالنفس مفاجأة كبيرة. إنه ببساطة نتاج أن يُطلب من المرء أن يختار. عند مواجهة الطلب، يختار الناس ما يعتقدون أنه الخيار الأفضل. إنهم يختارون ما يعتقدون أنه الخيار الأمثل في ضوء جميع البدائل التي يمكنهم التفكير فيها وجميع المعلومات التي يعرفون والمنطق الذي يتمتعون به كثيرًا ما يكون الاختيار هو الأفضل بالفعل وكل شيء يسير على ما يرام. لكن، في

عدد ليس بالقليل من الحالات يكفي للتسبب في حدوث مشكلات، يبدو هذا الخيار صحيحًا لكن يتضح في الواقع أنه خطأ، أو على الأقل ليس بالقدر الذي يعتقده المرء. يُعرف هذا في المزادات باسم «لعنة الرابح **winner's curse**»، حيث يكون صاحب أكبر عطاء مقابل سلعة ما في المزاد هو ذاته الشخص الذي يُرجح أنه قد بالغ في تقييم السلعة (**Massey & Thaler, 2013; Thaler, 1988**). وتلازم لعنة الرابح الناس في قراراتهم بشكل مماثل. فالناس غالبًا ما يميلون للخيار الذي يبالغون في تقديره.

لقد رأينا أدلة على أن المنطق المعطوب أو المعرفة الفاسدة غالبًا ما تجعل الناس على القدر نفسه من الثقة، وأحيانًا أكثر، مما يمنحهم إياه المنطق السليم. على سبيل المثال، في اليوم التالي للانتخابات النصفية في عام 2014 في الولايات المتحدة، استطلعنا آراء ما يقرب من 350 مشاركًا حول رؤيتهم للوضع السياسي والظروف الاجتماعية والاقتصادية في البلاد. كانت العديد من أسئلتنا تتعلق بحقائق، بحيث يمكن العثور على إجابات حقيقية من خلال بحث بسيط على الإنترنت. سألنا، على سبيل المثال، عما إذا كانت معدلات حمل المراهقات قد سجلت مستويات قياسية، وما إذا كانت البورصة قد ارتفعت في ظل إدارة الرئيس الديمقراطي باراك أوباما، وما إذا كان معدل الفقر قد انخفض. ظهر أن الوعي لدى المشاركين بتلك الحقائق كان متواضعًا، وفي المتوسط أجابوا على ما يزيد قليلًا عن نصف الأسئلة إجابات صحيحة (**Dunning & Roh, 2018**؛ انظر أيضًا مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب).

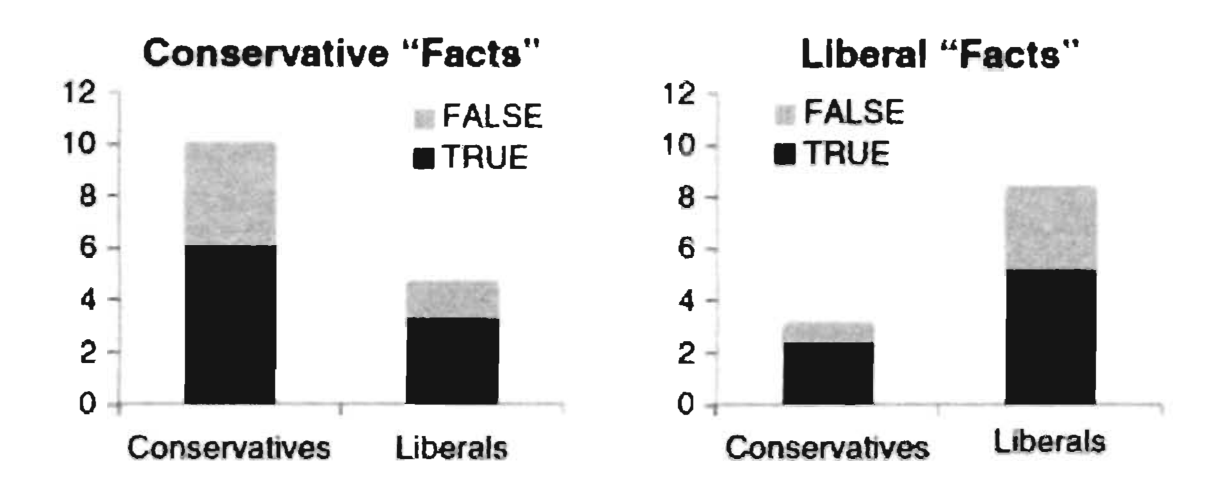
لكن المثير للاهتمام حقًا هو كيف مال المشاركون إلى فهم الأسئلة خطأ. كان لديهم خيار قول «لا أعرف» لكل سؤال، ولكن من بين العناصر التي أخطأوا فيها، اختاروا هذا الخيار حوالي 35٪ فقط. في أغلب الأحيان، أعطوا إجابة خاطئة مؤكدة – عادة ما تكون إجابة موافقة لتوجههم السياسي. على سبيل المثال، ادعى المحافظون أن حالات حمل المراهقات كانت في مستوى قياسي (في الواقع، لا، كانت

في أدنى مستوى لها منذ 20 عامًا) وادعى الليبراليون أن معدل الفقر انخفض (في ذلك الوقت، كان في أعلى مستوىً له منذ 50 عامًا تقريبًا). كما يوضح الشكل 12-1، في المتوسط، حوالي 35٪ - 40٪ مما ادعت المجموعتان أنه صحيح كان خطأً واضحًا (**Dunning & Roh, 2018**).

لكن الاستنتاج الرئيسي من النتيجة كان التالي. في الاستطلاع، سألنا المشاركين أيضًا عما إذا كانوا «مواطنين مطلعين». وقد سرنا أن وجدنا أن التقييمات الإيجابية المرتبطة بهذا السؤال مرتبطة كذلك بالإجابة على الأسئلة بشكل صحيح. أيضًا ارتبطت التقييمات عكسيًا بمعدل الإجابة بـ «لا أعرف».

لكن ما كان مزعجًا هو أن المشاركين اعتبروا أنفسهم على اطلاع جيد إلى الحد الذي جعلهم يؤكدون إجاباتهم الخاطئة على أسئلتنا. في الواقع، أذكت الإجابات الخاطئة انطباعات المشاركين الذاتية من حيث كونهم «على قدر جيد طلاع» بقدر الإجابات الصحيحة تقريبًا. وقد رأينا هذا النمط كذلك في الاستطلاعات حول المعلومات المالية والمدنية والجغرافيا العالمية (**Dunning & Roh, 2018**). كما أنه مرتبط بالسلوك. يميل المشاركون أصحاب النصيب الأكبر من الإجابات الخاطئة على الأسئلة المتعلقة بالسياسة إلى أن يكونوا أيضًا أنشط سياسيًّا، إنهم يوقعون عرائض، ويتبرعون بالمال، وينظمون حملات.

في الجوهر، توصل البحث إلى أن مشكلة الناس تكمن في أنهم غالبًا ما يواجهون صعوبة في التمييز بين المعرفة الحقيقية و«ما يعلمون أنه ليس كذلك». بمصطلحات برمجة الحاسب، غالبًا ما يواجهون صعوبة في التمييز بين **النمط *pattern*** (الأساليب الصحيحة والفعالة لتحديات البرمجة) من **النمط المضاد *anti-pattern*** (الاستجابات المضللة والخاطئة لمثل هذه التحديات) (**Laplante & Nelson, 2005**). وكلاهما يصب في اتجاه ثقة أعلى.



الشكل 12-1، عدد من المعلومات الصحيحة والزائفة التي يدعمها المحافظون والليبراليون كدالة للتوجه السياسي للمعلومة.

المصدر: Adapted from Dunning and Roh (2018)

افتراض الدقة بدون تلقي تعليقات

غالبًا ما يتصرف الناس كما لو أن أحكامهم، إن لم تكن عين الحقيقة، فهي قريبة جدًّا منها. يحمل هذا الافتراض تداعيات على المهام التي لا يتلقى فيها الأشخاص إلا القليل من التعليقات أو تعليقات غير مكتملة. بالنسبة للقرارات التي لا يتلقى الأفراد أي تعليقات بشأنها، فإن سلوكهم اللاحق يشير إلى أنهم ببساطة يعتبرون أحكامهم التي لم يتم التحقق من صحتها صحيحة. يعمل قرارهم بمثابة تعليقات تم توليدها داخليًا، وهي العملية التي تسمى **الترميز البنَّاء** *constructive coding*.

خذ على سبيل المثال، مسؤول الموارد البشرية في شركة ما، وهو شخص يتمتع بالسلطة النهائية في اتخاذ قرارات التوظيف. سيتلقى هذا المسؤول ملاحظات حول بعض القرارات – أي، بشأن المتقدمين الذين قبلت الشركة توظيفهم، من حيث أن هؤلاء المتقدمين قد نجحوا أو فشلوا في الوظيفة. ولكن ماذا عن المتقدمين المرفوضين؟ لا، لن يكون هناك أية تعليقات بشأنهم. لن تكون هناك فرصة لمعرفة

كم منهم، كما هو متوقع، يفشلون، وكم، على الرغم من التوقعات، ينجحون. ومع ذلك، سيتصرف موظفو الموارد البشرية إلى حد كبير كما لو كانت قرارات الرفض تلك كلها صحيحة.

قد تكون العواقب الاجتماعية لافتراض الدقة بدون دليل أو تغذية استرجاعية وخيمة للغاية. في إحدى الدراسات، طلب كل من فيتشينهوير – Fetchenhauer ودانِنج (2010) من طلاب جامعيين مشاهدة شرائط فيديو لـ 56 طالبًا آخر واتخاذ قرار، لكل واحد منهم، ما إذا كانوا سيثقون بهؤلاء الأشخاص في لعبة تتعلق بالمال. تم إعطاء مجموعة واحدة تعليقات انتقائية حول أحكامهم – أي فقط في حالة أن قرروا الوثوق بالشخص. عندها، يمكنهم معرفة ما إذا كان حكمهم دقيقًا أم أنهم كانوا متفائلين أكثر مما ينبغي. لكنهم لم يعطَوا أي ملاحظات حول الطلاب الآخرين الذين قرروا أنهم لا يستحقون الثقة.

ظهر أن المشاركين في هذه الحالة كانوا متشائمين في تقييمهم لأقرانهم، وأنهم قللوا بشكل كبير من مدى جدارة أقرانهم بالثقة في اللعبة. وهذه ليست مفاجأة بالنظر إلى الطبيعة المتحيزة للتعليقات التي تلقوها بالإضافة إلى نزعتهم إلى رؤية أن أحكامهم صحيحة. تم تصحيح توقعات الثقة المفرطة في التفاؤل من خلال التعليقات. أما التنبؤات مفرطة التشاؤم التي قادت المشاركين إلى عدم الثقة في أقرانهم لم يتلقوا أية تعليقات بخصوصها، وبالتالي لم تكن لديهم فرصة لاكتشاف سخريتهم التي لم تكن في محلها. لكن المشاركين في مجموعة أخرى، الذين تلقوا تعليقات على كل قرار اتخذوه، بغض النظر عما إذا كانوا يثقون أم لا، كانوا أكثر دقة وتفاؤلًا بشأن سلوك أقرانهم. وكذلك ربحوا مالًا أكثر عندما جاء الوقت للمشاركة في اللعبة.

النصح

يرى المرء السذاجة الذاتية فيما يفعله الناس بآراء واستنتاجات الآخرين. غالبًا ما

يتجاهل الناس ما يقوله الآخرون أو يرفضونه، وعادة ما يكون ذلك على حساب دقة آرائهم هم أنفسهم. يميل الناس غالبًا إلى الإفراط في الإيمان بقيمة عقولهم وإلى وضع معتقداتهم السياسية والاجتماعية في مرتبة أعلى مما يعتقده الآخرون. يرى ثلثا الأمريكيين تقريبًا أن ذكاءهم العام أعلى من المتوسط، وهو أمر مستحيل إحصائيًّا. أخيرًا، يعتقد ما يقرب من ثلث الأمريكيين أن معلوماتهم فيما يخص اللقاحات على نفس مستوى معلومات الأطباء والخبراء في مجال الطب، إن لم تكن أفضل.

تجاهل النُصح من الآخرين

على الرغم من أننا نولي أهمية كبيرة لآرائنا ومعرفتنا، إلا أننا نميل إلى رفض أو تجاهل اقتراحات الآخرين. توفر أدبيات الأخذ بالنصيحة، التي تأتينا في الغالب من دراسات **علم النفس التنظيمي**- organizational psychology، أوضح إثبات لتلك النزعة. في دراسة نموذجية لبحث تجاهل النصح، يُطلب من الناس تقدير، معدل البطالة الحالي، على سبيل المثال، أو عدد سكان بعض المدن، ثم يُعرض عليهم تقدير قدمه شخص آخر (أي، نصيحة). ثم يُسألون، في ضوء أي خلاف، عما إذا كانوا يرغبون في مراجعة تقديرهم الأصلي. في كثير من الأحيان، يقررون الاستمرار، متمسكين بحدسهم الأولي. أو، ربما يعدلون قليلًا تقديراتهم الأصلية، بحيث يقتربون أقل من ثلث المسافة من تقدير الشخص الآخر.

لكن، بشكل عام، يمنحون في العادة تقديرهم الأول وزنًا أكبر مما يعطونه لحكم أو رأي شخص آخر، وهي ظاهرة تُعرف **حسم التمحور حول الأنا**- ***egocentric discounting***. تكمن مشكلة حسم التمحور حول الأنا في أن الناس يحققون قدرًا أكبر من الدقة إذا أعطوا لرأي الآخر على الأقل نفس أهمية آرائهم – أو لو أنهم وصلوا إلى نقطة وسط بين الرأيين.

باختصار، يميل الناس في الغالب، على عكس مصلحتهم، إلى تقديم خبراتهم

المفترضة على معارف الآخرين، حتى لو كان المنطق أن يعطوا استنتاجات الآخر وزناً أكبر من استنتاجاتهم[78]. على سبيل المثال في البحث الذي أجراه كل من سول Soll ولاريك Larrick (2009)، اللذين جمعا كل مشارك في البحث مع مشارك من بلد آخر في أزواج. طُلب من كل شريك التفكير في بلده وبلد الآخر، ثم إجراء عشرة تقديرات حول كل بلد – مثل نسبة المدخنين أو من يعيشون في مناطق حضرية، أو نسبة من يقل عمرهم عن 15 عامًا. ثم عرض كل شريك تقديراته على الآخر، وسُئل الجميع عما إذا كانوا يريدون مراجعة تقديراتهم.

عند التفكير في بلدهم، أظهر المشاركون الذين أتيحت لهم الفرصة لمراجعة إجاباتهم النمط المعتاد لحسم التمحور حول الأنا. لقد تمسّكوا بتقديرهم الأصلي في 40٪ تقريبًا من الحالات وقسموا الفرق مع شريكهم في حوالي 25٪ فقط من الحالات. لكن، يمكن الدفاع عن هذا النمط، حيث يُفترض أن يعرف الشخص عن بلده أكثر مما يعرفه الآخر.

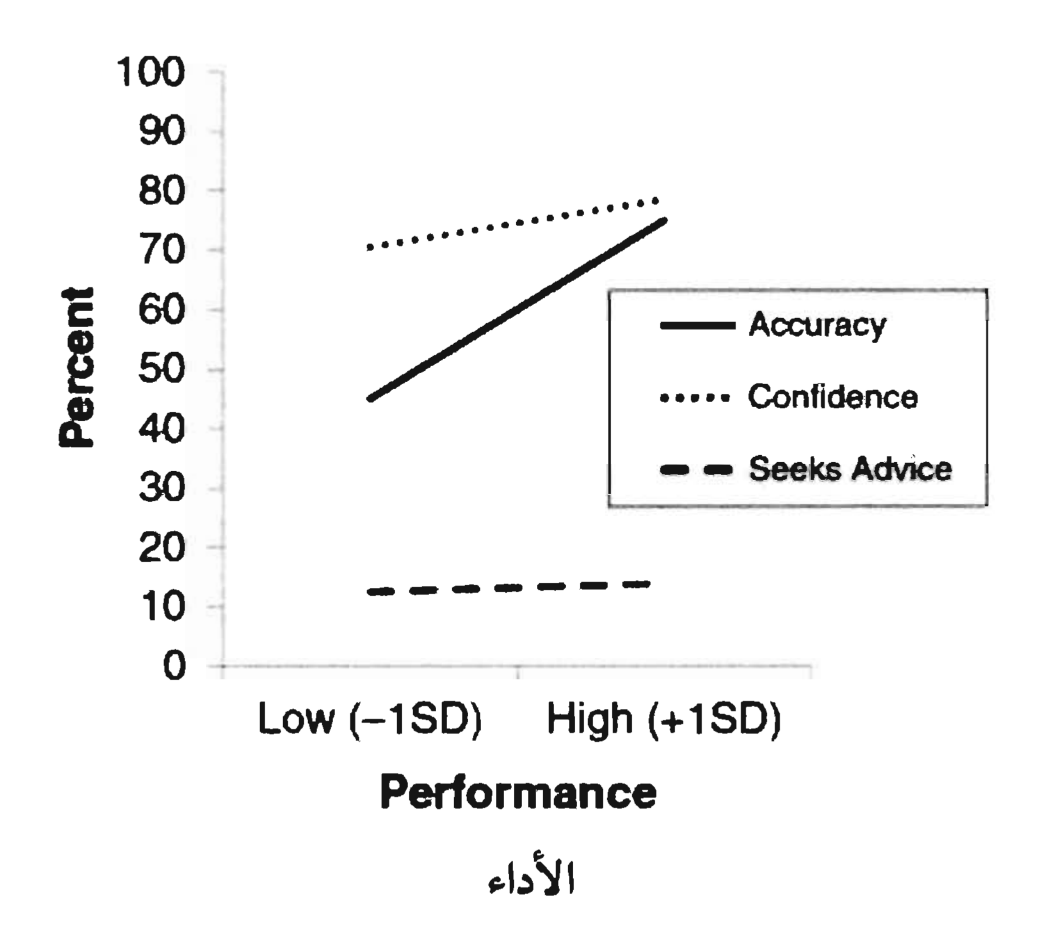
ما كان مؤثرًا هو رد فعل المشاركين عند معرفة تقديرات شركائهم لبلد ذلك الشريك. بالفعل أعطى المشاركون وزنًا للخبرة المفترضة لشريكهم، ولكن ليس بالقدر الذي قد يظنه المرء، أو بقدر ما هو مبرر. تمسك المشاركون بتقديرهم الأصلي في 10٪ فقط من الحالات، ولكن الخيار الأكثر شيوعًا كان تقسيم الفرق – أي جعل خبرة الفرد بنفس أهمية خبرة شخص يعيش في البلد المعني.

تؤكد الأبحاث الأخيرة على تأثير دانِنج وكروجر على ملاحظة أن الناس لا يسعون لمشورة الخبراء بالقدر الذي ينبغي. في ثلاث دراسات، خضع المشاركون لاختبارات قصيرة يمكنهم فيها الفوز بمبالغ صغيرة من المال مقابل كل سؤال

(78) من المؤكد أن الناس يتأثرون بالآخرين، كما هو موضح في تجارب شريف الرائدة حول التأثير الحركي التلقائي. لكن هنا سؤال مثير للاهتمام: ماذا لو أن شريف قد أحضر اثنين من المشاركين الذين تعرضا لمعايير مختلفة حول مدى تحرك الضوء في الظلام. هل سيضعون معيارًا جديدًا للتسوية أم سيتجادلان بدلاً من ذلك حول مدى تحرك الضوء؟ فأنا على سبيل المثال، كنت أعتقد دائمًا أن ذلك الفستان كان أبيض وذهبي (بي بي سي، 2015) (المؤلف).

يجيبون عليه إجابة صحيحة. لكل سؤال، مُنح المشاركون فرصة للنظر في إجابة شخص آخر إذا أرادوا ذلك. سيخصم ذلك قدرًا من جائزة السؤال، ولكن، بالطبع، قد يؤدي النظر إلى إجابة شخص آخر إلى منع المشارك من ارتكاب خطأ. في الدراسة الأولى، كان الموضوع هو كيفية جعل المنزل مكانًا آمنًا للأطفال. كان المشاركون أشخاصًا قالوا إن لديهم طفل واحد على الأقل دون سن السادسة في المنزل، جاءت الأسئلة حول منع الحوادث وتحديد المخاطر التي قد يتعرض لها الأطفال في المنزل.

أظهرت التحليلات أن المشاركين لم يكونوا متحمسين جدًّا لتلقي النصائح، حيث طلبوا رؤية إجابة شخص آخر في 13٪ فقط من الحالات، كما هو موضح في الشكل 12-2. بالطبع، في المجمل طلب المشاركون النصح في الأسئلة التي رجحوا أن يخطئوا في إجابتها. لكن المشاركين ذوي الأداء السيئ لم يظهروا مزيدًا من الرغبة في تلقي النصح، بالرغم من أنهم كانوا بحاجة إليها بشكل واضح، مقارنة بالمشاركين الذين كانت إجاباتهم جيدة. ونتيجة لذلك، فقد أخطأوا في العديد من العناصر عندما كان من الممكن تنبيههم إلى أخطائهم.



الأداء

الشكل 12-2، معدل الثقة، والدقة، وطلب المشورة عند المشاركين الأعلى والأسوأ أداءً في اختبار السلامة المنزلية.

المصدر: **Adapted from Yan and Dunning (2017)**

عدم معرفة من نسأل

يعاني الناس من مشكلة أهم وأعمق عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع النصح – إذا تُركوا لأنفسهم، فهم لا يعرفون بالضرورة إلى من يتوجهون للحصول على أفضل نصيحة. باختصار، الحاجة إلى النصيحة تمثل نوعًا من التناقض. يحتاج الناس إلى النصيحة عندما يحتاجون إلى سد الفجوات والعيوب في خبراتهم ومعارفهم. لكن، في وجود هذه الثغرات والعيوب، كيف يمكنهم تقييم خبرات الآخرين تقييمًا مناسبًا لمعرفة من أفضل من يتوجهون إليه؟ إن تمييز الخبرة الفائقة يتطلب من الناس أن يكون لديهم قدر من الخبرة. لكن من يحتاجون النصيحة في كثير من الأحيان لا

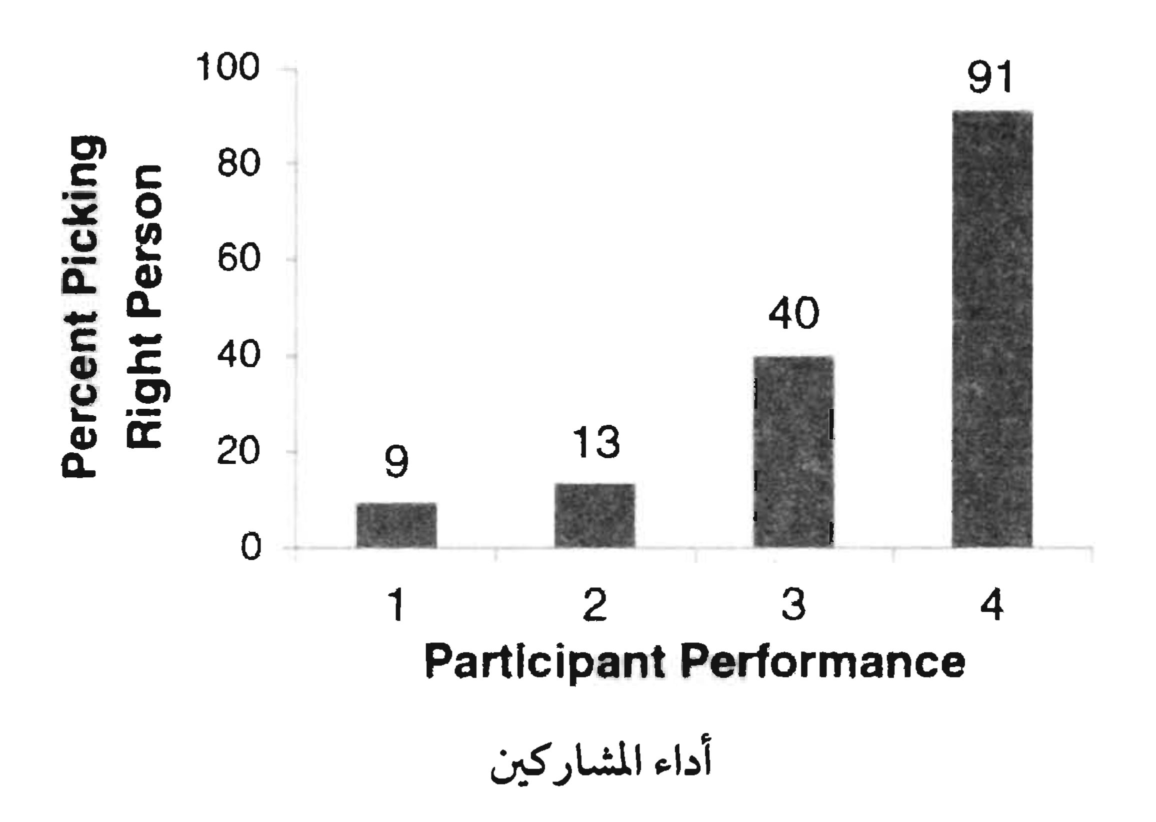
يملكون ببساطة هذا القدر من الخبرة.

ببساطة، يعاني من يطلبون المشورة مما نطلق عليه **معضلة كساندرا *Cassandra Quandary***، من حيث أنهم لا يمتلكون بالضرورة الخبرة الكافية لتمييز الخبرة الأعلى لدى الآخرين (**Dunning & Cone, 2018**). كما لاحظ السير آرثر كونان دويل **Doyle** (1915) ذات مرة، على لسان شخصيته الخالدة شارلوك هولمز: «لا تعرف الرداءة شيئًا أفضل منها» (ص 25). سُميت هذه الظاهرة نسبة إلى الأميرة كساندرا من الأساطير اليونانية وتشير إلى ما يعنيه أن يمتلك المرء خبرة أعلى. أعطيت كساندرا موهبة النبوءة الصادقة، لكن أبولو لعنها، فكان كل كلامها كذبًا عند قومها. جوهر الكلام، أننا نشير إلى أنه في الأزمنة المعاصرة يعاني الأشخاص ذوو المعرفة الحقيقية غالبًا من المصير نفسه، حيث تقع نصائحهم الحكيمة على آذان صماء.

لقد أجرينا العديد من الدراسات التي أظهرت أن الناس يواجهون صعوبة أكبر في تمييز أصحاب المعرفة الأعلى من أصحاب المعرفة الأدنى. في إحدى الدراسات حول المعرفة المالية، خضع المشاركون لاختبار من أربعة بنود، ثم طُلب منهم تقييم إجابات أربعة مشاركين آخرين في الاختبار. أُخفي عن المشاركين، أن الإجابات التي قيموها تراوحت من صفر إلى الدرجة المثالية من أربعة. كانت مهمتهم المحددة هي ترتيب أداء أقرانهم من الأسوأ إلى الأفضل، وطُلب إليهم التفكير علانية فيمن يرجح أن يتوجهوا إليه للحصول على النصح ومن لا يرجحون أنه أهل لنصحهم. حددت نسبة أكبر من المشاركين بدقة أسوأ أداء (43٪)، لكنهم كانوا أقل كفاءة في تحديد الأفضل (29٪) (**Dunning & Cone, 2018**). الجدير بالملاحظة هنا، وكما هو موضح في الشكل 12-3، أن المشاركين أصحاب الأداء الأسوأ في الاختبار حددوا الأداء الأفضل في 9٪ فقط من الحالات. باختصار، من هم نظريًا في أمس الحاجة إلى المشورة كانوا الأسوأ إلى حد بعيد في تحديد أفضل من يتوجهون إليه للحصول على النصيحة.

ينشأ هذا النمط غير المتوازن، جزئيًّا، بسبب سذاجة الناس تجاه أنفسهم. باختصار، يميل الناس إلى افتراض أن آرائهم واستنتاجاتهم صحيحة. ثم يستخدمون هذه الآراء للحكم على آراء الآخرين. إذا اتفق معهم الآخر، فغالبًا ما يفترضون أن هذا الآخر على حق. إذا لم يتفق معهم، فعلى الأرجح هو المخطئ. يعمل هذا التكتيك بشكل جيد إذا كان أداء الشخص الآخر أدنى بالفعل. لكنّ هذه الاستراتيجية تقود إلى الكارثة عندما يتمتع الشخص الآخر بخبرة أعلى. هنا، يُقرأ الاختلاف في الرأي على أنه خطأ من جانب الآخر بينما هو، في الواقع، خطأ من جانب الشخص نفسه. وبالتالي، فإن إيمان المرء بآرائه كثيرًا ما يؤدي به إلى تجاهل وجهات النظر التي تتفوق عليها (**Dunning & Cone, 2018**).

يرى المرء كيف يمكن أن يؤدي هذا إلى أخطاء شبه كوميدية في مجال الشطرنج. في إحدى الدراسات، طلبنا من لاعبي الشطرنج ذوي المهارات المتفاوتة تصنيف الحركات التي لعبها ستة لاعبين آخرين، تراوح أداؤهم من السيئ جدًّا إلى مستوى الأساتذة في اللعبة. اللاعبون ذوو المستوى الجيد، الذي يقترب من مستوى الأساتذة، كانت أحكامهم معقولة فيما إذا كان بإمكانهم التغلب على أولئك اللاعبين الآخرين بعد دراسة تحركاتهم. كانوا على يقين من أنهم قادرون على هزيمة اللاعب صاحب التحركات السيئة جدًّا، لكنهم اعتقدوا أن فرصهم كانت 50:50 في التغلب على اللاعبين المتميزين. أما اللاعبون الأقل مهارة فتوصلوا إلى مجموعة مختلفة، متناقضة إلى حد ما، من الاستنتاجات: لقد اعتقدوا أن فرصهم مع اللاعبين السيئين تقترب من 50:50، لكن لديهم فرصة بنسبة 70٪ للتغلب على اللاعبين المتميزين. على ما يبدو، بعد رؤية تحركات اللاعبين المتميزين، ظن هؤلاء اللاعبون الأقل مهارة أن هذه التحركات غير المألوفة هي علامات على سوء الأداء (**Dunning & Cone, 2018**).



الشكل 12-3، نسبة اختيار المشاركين للشخص الصحيح لطلب النصح منه (أي صاحب النتائج الأمثل) كدالة لنتائج المشارك نفسه.

المصدر: Adapted from Dunning and Cone (2018)

المعاملة التفاضلية للأفكار الذاتية

حتى الآن، يمكن للمرء أن يتخيل أن استنتاجات الناس حول آرائهم ومعتقداتهم معقولة إلى حد ما، أو على الأقل يمكن الدفاع عنها، وإن كانت غير دقيقة. يتعرض الناس لأسئلة يحتاجون لإجابتها ومشكلات يحتاجون لحلها، ويتوصلون إلى أفضل حل بمقدورهم. أعطى التطور الإنسان الكثير من الآليات المعرفية لتقديم إجابات للألغاز المطروحة عليه وللمشكلات التي يجب حلها. إننا، بالرغم من كل شيء، الجنس الذي وصل إلى القمر. ومع ذلك، يكون من غير المعقول الاعتقاد بأن هذه الآلية البشرية خالية تمامًا من العيوب. قد تكون مصممةً لمساعدة الناس في الحصول على إجابات للأسئلة التي يجب عليهم مواجهتها، ولكن

في بعض الأحيان قد تكون تلك الآلية مفيدة «أكثر من اللازم». في بعض الأحيان، تدفع الناس إلى الانفتاح على معتقدات معينة يجدر تجنبها في أحيان أُخر.

وهكذا، يتعامل الناس مع الألغاز الفكرية، وفي النهاية يتوصلون إلى أفضل حل أو نتيجة ممكنة. ولا حل آخر يبدو أكثر منطقية أو تفوقًا (**Dunning, in press**). إذا كان قد ظهر أي حل آخر من هذا القبيل أثناء تفكيرهم، لكانوا قد اختاروا ذلك الحل الآخر. المشكلة التي يواجهها الناس هي أن «أفضل الخيارات» لديهم في بعض الأحيان تأتي نتيجة منطق فاسد (انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب؛ مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من الكتاب) أو مقدمات خاطئة (مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب؛ فان برويجين، الفصل 17 من هذا الكتاب). إن هناك بعض الخلل في حساباتهم أو أنه تم التغاضي عن بعض المعلومات المهمة أو المجهولة. ولكن من حيث الجهد والحياد، يحاول الناس بصدق الوصول إلى أفضل إجابة. خطيئتهم الوحيدة هي أنهم يفترضون بقدر كبير من اليقين أن استنتاجاتهم تمثل، في الحقيقة، أفضل الإجابات.

لكن الحال ليست كذلك دائمًا. في بعض الأحيان، يحصر الناس تفكيرهم في الوصول إلى الاستنتاجات التي يفضلونها. أو، يستهلون تفكيرهم بفرضية أنهم أفراد أذكياء وفاعلون – وعندها لن يتم الاعتراف بأي حقيقة تعارض هذه النظرة للذات. باختصار، يجري الناس عملياتهم الفكرية في ظل منطق محمل بالتحيز يلوي تفكيرهم أو يوجهه بطريقة تحفظ المفاهيم المسبقة المفضلة عن الذات والعالم. العديد من المساهمين في هذا الكتاب يفترضون محقين أن الناس يقترفون السذاجة بسبب وظيفة أو حاجة ما. قد يساعد التفكير الساذج في ترسيخ العلاقات الاجتماعية (بوميستر وماكسويل وتوماس وفوس، الفصل 2 من هذا الكتاب)، أو طمأنة الناس إلى قدراتهم المعرفية (دوجلاس وسوتون وسيتشوكا، الفصل 4 من هذا الكتاب)، أو في التعامل مع الانفعالات التي يحتمل أن تكون غير سارة (كوبر

وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب)، أو لتأكيد وجهات نظر مسبقة عن العالم (فان برويجين، الفصل 17 من هذا الكتاب).

وبالتالي، ليس من المفاجئ أن نجد أن الناس يتعاملون مع استنتاجاتهم ومنطقهم بشكل مختلف عن تعاملهم مع أفكار الآخرين. يتحفز الناس للاعتقاد بأنهم ذوو قدرات عقلية جديرة بالثقة، لكنهم ليسوا متأكدين بهذا القدر من قدرات الآخرين. وبالتالي، يميلون إلى وضع منطق الآخرين تحت تمحيص دقيق وتشكيك أكثر مما يفعلون مع أفكارهم. على سبيل المثال، طلب ثلاثة من العلماء هم جريج **وماهاديفان وسيديكيس - Gregg, Mahadevan, and Sedikides** (2017) من بعض الناس تقييم نظرية جديدة حول كوكب غريب. تحديدًا، طُلب منهم النظر في نوعين يعيشان على ذلك الكوكب، النيفايتس واللوبايتس، وتحديد أيهما المفترس وأيهما الفريسة. لكن قبل البداية، تم إعطاء كل مشارك نظرية محددة لاختبارها، وقيل لهم أنه تم تخصيصها له. إنها نظريتهم؛ وسيُعرفون بها. قيل للمشاركين الآخرين أن النظرية جاءت من مشارك آخر يدعى «أليكس.»

وجد الباحثون، أثناء انغماس المشاركين في اختبار النظرية مقارنة بالمعلومات المقدمة إليهم، أن الناس أعطوا تقييمات أكثر تساهلًا للمعلومات إذا كانت متسقة فرضًا مع نظريتهم وأنهم كانوا أقل تساهلًا مع المعلومات التي تتسق مع نظرية أليكس. نتيجة لذلك، في نهاية الدراسة، كانت قناعتهم بالنظرية التي نسبت إليهم أكثر من قناعتهم بنظرية أليكس. في دراسة ثانية، صدقوا نظريتهم أكثر مما صدقوا نظرية أخرى لم تُنسب لأحد.

تشير أبحاث أخرى إلى أن تحيز المرء هذا لنظريته قد يأتي من إحساس فوقي لدى الإنسان بالتجرد والبصيرة. أي أن الناس يميلون إلى رؤية أنفسهم على أنهم متفوقون على الآخرين في السمات المرغوبة، مثل الصدق والذكاء، ويعتقد كل إنسان أنه يقود أفضل من بقية البشر. حتى السجناء المحتجزون في الزنازين البريطانية يصفون أنفسهم بأنهم على درجة من الأخلاق والأدب تفوق المواطنين البريطانيين

العاديين. ينتقل هذا الشعور بالتفوق الذاتي أيضًا إلى الممارسات الفكرية، حيث يزعم الناس عادةً قدرة أفضل على الوصول إلى أحكام دقيقة ومحايدة من أقرانهم. السخرية الكبرى، هي أن الناس يميلون بأن لديهم تحيزًا تجاه ادعاء قدرات غير عادية للوصول إلى استنتاجات غير متحيزة.

معالجة آرائنا

ما الذي يجب على المرء فعله لتجنب الوقوع ضحية للسذاجة؟ تأمل حالة الدكتور ستيفن جرينسبان **Greenspan**، الذي نشر في عام 2008 في عمر السابعة والستين أعظم مؤلفاته عن عمله في الطب النفسي الذي قضى فيه عمره، بعنوان: **حوليات السذاجة** - The Annals of Gullibility، الذي حوى عقودًا من البحث والتفكير حول ما يدفع الناس نحو السذاجة البينة، وكذلك كيف يمكن تجنبها.

بعد يومين فقط من نشر كتابه تلقى الدكتور جرينسبان مكالمة هاتفية تبلغه بأنه قُبض للتو على المستشار المالي الذي يدير جزءًا من استثماراته للتقاعد في نيويورك بتهمة الاحتيال. ذلك المستشار هو بيرني مادوف– Bernie Madoff، الذي تبين في النهاية أنه سرق أكثر من 65 مليار دولار من عملائه. أما بالنسبة للدكتور جرينسبان، فقد تلاشى ثلث استثماراته التقاعدية ضمن تلك المليارات، وذهب إلى غير رجعة **(Griffin, 2009)**.

إن حقيقة أن الشخص الذي ألف كتابًا كاملًا عن السذاجة قد وقع فريسة للسذاجة هي في حد ذاتها عبرة لنا جميعًا. فوق ذلك، فإن الدرس الكبير هنا هو أن السذاجة تتطلب غالبًا اثنين من الجناة. إنها لا تحتاج شخصًا لديه قصة مغرية فحسب، بل تحتاج أيضًا متلقيًا يصدر حكمًا واثقًا جدًّا من أنه يمكن الوثوق بصاحب الحكاية الفاتنة. نحن نقع فريسة ليس فقط للشخص صاحب الحكاية، ولكن لمعتقداتنا الذاتية.

لهذا، يجب أن نكون يقظين ليس فقط تجاه الآخرين ولكن أيضًا تجاه أحكامنا ونظرتنا للأمور. من جانبه، اعترف الدكتور جرينسبان (2009) بالأمر ذاته. في كتاباته اللاحقة، اعترف بوجود علامات تحذير وأنه تجاهلها. لم يأخذ الاحتياطات المعتادة التي كان يتخذها عند التعامل مع موضوع – المعاملات المالية الكبيرة، في هذه الحالة – لا يعرف شيئًا عنه. لقد علق جميع قواعد الحيطة والحرص الواجب التي كان يعلم جيدًا أنه يجب أن يتبعها.

في تقييمات الأدلة، من المعتاد تقسيم المهمة إلى تقييمين. الأول يتعلق بقوة الأدلة؛ والآخر يتعلق بالقيمة التي يجب أن تُعطى للأدلة. تشير القوة إلى الوضوح أو القدرة التي يفضل بها دليل استنتاجًا على الاستنتاجات الأخرى. تشير القيمة إلى ما إذا كان الدليل متماسكًا، موثوقًا وذا مصداقية. على سبيل المثال، قد يكون الشخص المستدعى للشهادة متمسكًا بشهادته (أي عالية القوة). لكن هل هي ذات مصداقية؟ قد يكون لدى الشاهد أسباب للكذب، وبالتالي لا تُعطى شهادته قيمة كبيرة.

تشير أدبيات علم النفس إلى أن الأحكام تميل إلى المبالغة في التأكيد على قوة الدليل مع التقليل من أهمية القيمة (انظر أيضًا فيدلر، في الفصل 7 من هذا الكتاب، الذي يقدم حججًا مماثلة عبر مفهوم «قصر النظر الميتا معرفي»). على سبيل المثال، لنفترض أنك تحمل عملة معدنية في يدك قد تكون منحازة إما للملك أو للكتابة. لتقييم التحيز، ترمي العملة في الهواء أربع مرات وفي كل مرة يظهر الملك. هذه إشارة قوية على التحيز، لكن هل يجب أن تمنحها قيمة كبيرة؟ فهناك احتمال يبلغ 1 من 16 أن كل ما رأيته للتو هو صدفة عشوائية لظهور الملك. لكن معظم الناس سيجدون أن الإشارة مقنعة. وبالتأكيد، سيعتقدون أن الإشارة أقوى لو قمت، على سبيل المثال، برف العملة 15 مرة وظهرت ملكًا في 11 منهم. قوة هذه الإشارة الجديدة ليست بنفس قوة المرة الأولى (80٪ فقط)، لكن يتضح أنه يجب إعطاؤها قيمة أكبر، حيث أن فرصة الحصول على هذه النتيجة إحصائياً أقل من سابقتها (2٪

مقابل 7٪، على التوالي) إذا كانت العملة عادلة حقًّا. ما يتم التخلي عنه في القوة تعوضه القيمة بشكل أكبر، أي مدى صلابة النتيجة.

وبالتالي، فإن أحد مفاتيح تجنب السذاجة هو أن تصبح أكثر نشاطًا في مجال تقييم القيمة. لا يجب أن ينتبه الناس للقصص التي تُروى فحسب، بل يجب أيضًا أن يكونوا أكثر مهارة في الحكم على المصداقية الكامنة وراء تلك القصص. تركز الأبحاث الحديثة على ذلك بالضبط: على سبيل المثال، يعمل الباحثون بنشاط في فصول محو الأمية الإعلامية على توجيه الناس إلى الأدلة التي تساعدهم على تقييم وزن الأخبار التي يمكنهم تصديقها على الإنترنت.

يقترح هذا الفصل أن أي تحليل للقيمة يجب أن يتجاوز تحليل الأدلة المعروضة ليشمل الذات أيضًا. يحتاج الناس إلى السؤال عما إذا كانوا في وضع يمكنهم من تقييم أي دليل أمامهم بمصداقية، أو ما إذا كانوا بحاجة إلى المساعدة. عليهم أن يسألوا، على سبيل المثال، ما إذا كانت القصة تنطوي على خبرة تتجاوز معارفهم. هل هم أمام موضوع مألوف أم غير مألوف؟ عليهم كذلك أن يسألوا عما إذا كانوا قد أخذوا في الاعتبار جميع الاستنتاجات المحتملة، أو مثل الدكتور جرينسبان، وافقوا حدسهم في تعيين مستشارهم المالي.

ملاحظات ختامية

الحقيقة الحتمية في حياتنا الحديثة هي أنه في كل الأحوال يتعين على المرء أن يعيش في ظل خطر محتمل. وكما لاحظ الروائي البريطاني جراهام جرين (1943) في كلماته الحكيمة: «من المستحيل أن تسير في الحياة بدون الثقة»، لأن العيش بدونها يعني «أن يُسجن المرء في أسوأ زنزانة على الإطلاق، وهي نفسه» (ص 43). لهذا، فإن من أهم المهام لأي فرد أن يتعلم كيف يثق دون السماح لتلك الثقة بالانزلاق إلى السذاجة. ما يؤكد عليه هذا الفصل هو فكرة أن إتقان فن الثقة يتضمن بالضرورة

تعلم متى نثق – ومتى نشك – بأحد أهم الأشخاص في حياتنا، ألا وهو أنفسنا.

كلمة شكر وتقدير

تم إعداد هذا الفصل بدعم من منحة من معهد التواضع والقناعة في الحياة العامة بجامعة كونيكتيكت، بتكليف من مؤسسة تمبلتون، بعنوان «التعدي المعرفي في الخطاب العام»، الممنوحة لديفيد دانِنج وناثان بالانتين.

المصادر

Anderson, J., & Rainie, L. (2017). *The future of truth and misinformation online.* Washington, DC: Pew Research Center.

Baumeister, R. F., & Newman, L. S. (1994). Self-regulation of cognitive inference and decision processes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20,* 3–19.

BBC. (2015, February 27). *Optical illusion: Dress colour debate goes global.* Retrieved from www.bbc.co.uk/news/uk-scotland-highlands-islands-31656935.

Ben-David, I., Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2013). Managerial miscalibration. *Quarterly Journal of Economics, 128,* 1547–1584.

Bonaccio, S., & Dalal, R. S. (2006). Advice taking and decision-making: An integrative literature review, and implications for the organizational sciences. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 101,* 127–151.

Capen, E. C., Clapp, R. V., & Campbell, W. M. (1971). Competitive bidding in high-risk situations. *Journal of Petroleum Technology, 23,* 641–653. *Gullible to Ourselves* 231

Caputo, D. D., & Dunning, D. (2005). What you don't know: The role played by errors of omission in imperfect self-assessments. *Journal of Experimental Social Psychology, 41,* 488–505.

Conan Doyle, A. (1915). *The valley of fear.* New York, NY: George H. Doran.

Dunning, D. (2001). On the motives underlying social cognition. In N. Schwarz & A. Tesser (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Volume 1: Intraindividual processes* (pp. 348–374). New York, NY: Blackwell.

Dunning, D. (2005). *Self-insight: Roadblocks and detours on the path to knowing thyself.* New York, NY: Psychology Press.

Dunning, D. (2011). The Dunning-Kruger effect: On being ignorant of one's own ignorance. In J. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 44, pp. 247–296). New York, NY: Elsevier.

Dunning, D. (2018). *The Dunning-Kruger effect as assessed via the overprecision paradigm.* Unpublished manuscript, University of Michigan.

Dunning, D. (in press). The best option illusion in self and social assessment. *Self & Social Identity.*

Dunning, D., & Cone, J. (2018). *The Cassandra quandary: How flawed expertise prevents people from recognizing superior knowledge among their peers.* Unpublished manuscript. University of Michigan.

Dunning, D., Heath, C., & Suls, J. (2004). Flawed self-assessment: Implications for health, education, and the workplace. *Psychological Science in the Public Interest, 5,* 71–106.

Dunning, D., Johnson, K., Ehrlinger, J., & Kruger, J. (2003). Why people fail to recognize their own incompetence. *Current Directions in Psychological Science, 12,* 83–86.

Dunning, D., & Roh, S. (2018). *Everyday paralogia: How mistaken beliefs bolster a false sense of expertise.* Unpublished manuscript, University of Michigan.

Ehrlinger, J., Johnson, K., Banner, M., Dunning, D., & Kruger, J. (2008). Why the unskilled are unaware? Further explorations of (lack of) self-insight among the incompetent. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 105,* 98–121.

Elwin, E. (2013). Living and learning: Reproducing beliefs in selective experience. *Journal of Behavioral Decision Making, 26,* 327–337.

Elwin, E., Juslin, P., Olsson, H., & Enkvist, T. (2007). Constructivist coding: Learning from selective feedback. *Psychological Science, 18,* 105–110.

Fetchenhauer, D., & Dunning, D. (2010). Why so cynical? Asymmetric feedback underlies misguided skepticism in the trustworthiness of others. *Psychological Science, 21,* 189–193.

Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3,* 552–564.

Greene, G. (1943). *The ministry of fear.* New York, NY: Penguin.

Greenspan, S. (2008). *Annals of gullibility: Why we get duped and how to avoid it.* Westport, CT: Praeger.

Greenspan, S. (2009, January 3). Why we keep falling for financial scams. *Wall Street Journal.*

Gregg, A. P., Mahadevan, N., & Sedikides, C. (2017). The SPOT effect: People spontaneously prefer their own theories. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 70,* 996–1010.

Griffin, D., & Tversky, A. (1992). The weighing of evidence and the determinants of confidence. *Cognitive Psychology, 24,* 411–435.232 *David Dunning*

Griffin, G. (2009, December 2). Scam expert from CU expertly scammed. *Denver Post.*

Hall, M. P., & Raimi, K. T. (2018). Is belief superiority justified by superior knowledge? *Journal of Experimental Social Psychology, 76,* 290–306.

Han, Y., & Dunning, D. (2018a). *Experts are more confident even when they are wrong.* Unpublished manuscript, University of Michigan.

Han, Y., & Dunning, D. (2018b). *The role of guessing in biased self-assessment: Implications for the Dunning-Kruger effect.* Unpublished manuscript, University of Michigan.

Harvey, N., & Fischer, I. (1997). Taking advice: Accepting help, improving judgment, and sharing responsibility. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 70,* 117–133.

Heck, P. R., Simons, D. J., & Chabris, C. F. (2018). 65% of Americans believe they are above average in intelligence: Results of two nationally representative surveys. *PLoS ONE, 13,* e0200103.

Henriksson, M. P., Elwin, E., & Juslin, P. (2010). What is coded into memory in the absence of outcome feedback? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 36,* 1–16.

Holley, P. (2017, July 1). No, NASA is not hiding kidnapped children on Mars. *Washington Post.*

Jiang, J. J., Muhanna, W. A., & Pick, R. A. (1996). The impact of model performance history information on users' confidence in decision models: An experimental examination. *Computers in Human Behavior, 12,* 193–207.

Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* 1121–1134.

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108,* 480–498.

Laplante, P. A., & Neill, C. J. (2005). *Antipatterns: Identification, refactoring and management.* Boca Raton, FL: Auerbach Publications.

Lichtenstein, S., Fischhoff, B., & Phillips, L. D. (1982). Calibration of probabilities: The state of the art to 1980. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.* Cambridge, UK: Cambridge University.

Marsh, E. J., Cantor, A. D., & Brashier, N. M. (2016). Believing that humans swallow spiders in their sleep: False beliefs as side effects of the processes that support accurate knowledge. *Psychology of Learning and Motivation, 64,* 93–132.

Massey, C., & Thaler, R. H. (2013). The loser's curse: Decision making and market efficiency in the National Football League draft. *Management Science, 59,* 1479–1495.

Moore, D. A., & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review, 115,* 502.

Motta, M., Callaghan, T., & Sylvester, S. (2018). Knowing less but presuming more: Dunning-Kruger effects and the endorsement of anti-vaccine policy attitudes. *Social Science & Medicine, 211,* 274–281.

Nelson, M. W., Bloomfield, R., Hales, J. W., & Libby, R. (2001). The effect of information strength and weight on behavior in financial markets. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 86,* 168–196. *Gullible to Ourselves* 233

Pronin, E., Lin, D. Y., & Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self and others. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 369–381.

Raimi, K. T., & Leary, M. R. (2014). Belief superiority in the environmental domain: Attitude extremity and reactions to fracking. *Journal of Environmental Psychology, 40,* 76–85.

Russo, J. E., & Schoemaker, P. J. H. (1992). Managing overconfidence. *Sloan Management Review, 33,* 7–17.

Sanchez, C., & Dunning, D. (2018). Overconfidence among beginners: Is a little learning a dangerous thing? *Journal of Personality and Social Psychology, 114,* 10–28.

Sedikides, C., Meek, R., Alicke, M. D., & Taylor, S. (2014). Behind bars but above the bar: Prisoners consider themselves more prosocial than non-prisoners. *British Journal of Social Psychology, 53,* 396–403.

Shellenbarger, S. (2016, November 21). Most students don't know when news is fake, Stanford study finds. *Wall Street Journal.*

Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry, 1,* 90–98.

Soll, J. B., & Larrick, R. P. (2009). Strategies for revising judgment: How (and how well) people use others' opinions. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 35,* 780–805.

Thaler, R. H. (1988). The winner's curse. *Journal of Economic Perspectives, 2,* 191–202.

Toner, K., Leary, M. R., Asher, M. W., & Jongman-Sereno, K. P. (2013). Feeling superior is a bipartisan issue: Extremity (not direction) of political views predicts perceived belief superiority. *Psychological Science, 24,* 2454–2462.

van Loon, M. H., de Bruin, A. B. H., van Gog, T., & van Merriënboer, J. J. G. (2013). Activation of inaccurate prior knowledge affects primary-school students' metacognitive judgments and calibration. *Learning and Instruction, 24,* 15–25.

Williams, E. F., Dunning, D., & Kruger, J. (2013). The hobgoblin of consistency: Algorithmic judgment strategies underlie inflated self-assessments of performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 104,* 976–994.
Processes, 83, 260–281.

13

رائحة الشك

كيف يلجم الأنف السذاجة

نوربرت شوارتز
جامعة جنوب كاليفورنيا
سبايك دبليو. إس. لي
جامعة تورونتو

الشك هو حالة ذهنية من الريبة، حالة تدفعنا إلى التساؤل عما إذا كانت الأمور ليست في كما تبدو. هل ذلك الجهاز باهظ الثمن بنفس الجودة التي يقترحها مندوب المبيعات؟ هل كان ذلك الزميل صادق حقًّا عندما أثنى علينا، أم أنه أراد فقط أن يجعلنا أكثر تقبلاً للطلب الذي أعقب الثناء ببضع دقائق؟ وماذا عن رائحة العطر الخافتة على سترة الزوج عندما عاد من ذلك المؤتمر؟ ليس من المستغرب أن يحذر العديد من المراقبين من أن الشك قد يلقي بظلاله على العقل ويقوض التعاون والعلاقات الاجتماعية (للاطلاع على رأي من القرن السابع عشـر، انظر **Bacon, 1893**). وقد لاحظ آخرون أن الشك يحفز البحث المكثف عن المعلومات والتفكير المتمعن لتقليل الغموض(أحيانًا). تركز هذه التحليلات عادةً على سمات لأفعال محددة أو سمات الفاعل والمتلقي وطبيعة العلاقة المتبادلة بينهما لفهم مقدمات الشك.

في المقابل، كثيرًا ما يعالج الخطاب اليومي الشك بعبارات مجازية لا تشير إلى أفعال أو سمات معينة للفاعل. بدلًا من ذلك، قد يلاحظ المتلقي ببساطة أنه «**يشم رائحة مريبة- smells fishy**» في الأمر أو أن الأمر «لم ينجح في اختبار الشم **not pass the smell test**». بينما اعتبرت مثل هذه التعبيرات المجازية دومًا مجرد طرائف لغوية، لكن أظهرت الأبحاث الحديثة أن الفكر البشري حول المفاهيم المجردة يرتكز على تجارب حسية أكثر واقعية في المجال المادي، كما نعرض فيما يلي. بناءً على تلك الأبحاث، اختبرنا ما إذا كان التعرض العرضي «لرائحة الشك» كافٍ للتأثير على سلوك الناس وإثارة «العقلية المرتابة» (انظر أيضًا مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). يلخص هذا الفصل ما تعلمناه.

أولًا سنحدد الروابط المجازية بين الشم والريبة ونضعها في سياق الأبحاث الحديثة حول المجاز اللغوي والمعرفة المتأصلة. بعد ذلك، نوضح أن التعرض العرضي للروائح الكريهة كافٍ لتقويض التعاون في الثقة الاقتصادية وألعاب الصالح العام. ثم ننتقل إلى تأثير الشك على المنطق، ونوضح بمزيد من الدليل أن الروائح الكريهة تزيد من اكتشاف المعلومات المضللة وتمهد الطريق للتفكير النقدي، بما في ذلك التحليل الأكثر صرامة لمعتقدات المرء (انظر أيضًا داننج، الفصل 12 من هذا الكتاب). ونسلط الضوء على الكيفية التي تنتج بها عمليات التلاعب الأخرى بعدم الثقة تأثيراتٍ متوازيةً، مما يوفر أدلة متقاربة لتفسير تأثير الروائح العارضة كباعث على الشك. العلاقة الملحوظة بين الشك والرائحة ثنائية الاتجاه: يؤدي التعرض لرائحة كريهة إلى زيادة الريبة في التعاملات الاجتماعية، في حين أن إثارة الشك من خلال الوسائل الاجتماعية تؤدي بالمثل إلى زيادة حساسية الناس للروائح المتصلة مجازيًّا بالشك. ثم نعود خطوة إلى الوراء، وننهي الفصل بمناقشة الأساس التطوري المحتمل للعلاقة بين الشم والشك ودور التجارب الحسية العرضية في السياق الأوسع للطبيعة الوضعية والمتجسدة والتجريبية والبرجماتية للإدراك البشري.

الرائحة والشك

تسلط مجموعة من الأبحاث تتنامى بسرعة الضوء على دور الخبرة الحسية في المعرفة والانفعال. تنعكس التأثيرات موضع اهتمامنا هنا عادة في الاستعارات التي تربط مفهومًا مجردًا بمفهوم أكثر واقعية يُستمد من تجارب المرء الحسية أو الجسدية. على سبيل المثال، إن القول بأن شخصًا «دافئًا» يناقش مواضيع «من العيار الثقيل» مع صديق «قريب» ينقل معاني اجتماعية من خلال الإشارة إلى أبعاد مادية تصف درجة الحرارة والقيمة والمسافة. والأهم، أن الاختلافات في التجربة الحسية للمتلقين لها تأثيرات اجتماعية متسقة مع التشبيه المجازي: يشعر الناس أن الآخر دافئ اجتماعيًّا بعد تناول كوب قهوة دافئ عوضًا عن كوب قهوة بارد، ويعتبرون الكتاب ذاته أكثر أهمية إذا تم وضع ثقل مخفي لزيادة وزنه، ويشعرون بالانفصال الانفعالي بعد أن يطلب منهم تحديد نقاط بعيدة عن بعضها على نظام إحداثي ديكارتي، على عكس تحديد نقاط قريبة.

إحدى التجارب الحسية المرتبطة مجازيًا بحالة الريبة النفسية هي الرائحة. في العديد من اللغات حول العالم، القول بأن شيئًا ما «رائحته ليست جيدة» أو «فاحت رائحته» أو يفشل في اجتياز «اختبار الرائحة» يوحي بأن المرء يشك فيما إذا كانت حقيقة الأشياء كما تراها العين. وثقت التحليلات اللغوية لـ 18 لغة، بما في ذلك العربية والصينية والإنجليزية والفرنسية والألمانية والمجرية والإسبانية، ارتباط الرائحة والريبة في كل لغة تمت دراستها. لكن، تختلف اللغات في أية رائحة تعد نموذجًا لرائحة الشك. على سبيل المثال، في الإنجليزية، رائحة الشك هي رائحة «السمك الفاسد»، وفي الألمانية رائحة «عفنة»، ويقول الإيطالي أن أنفه قد التقط «رائحة» لكنها تظل غير محددة. يشير هذا إلى أن الارتباط بين الرائحة والريبة قد يكون استعارة مفاهيمية عالمية مع نماذج خاصة تختلف بين الثقافات. في اللغات التي يتم فيها تحديد الرائحة، تكون دائمًا رائحة مادة عضوية متحللة يمكن استخدامها كطعام، ما يشير إلى أن ارتباط الرائحة والشك هو آلية تطورية للحماية

من تناول المواد «المشبوهة» دون فحصها: عندما تقرب طعامًا ما من فمك وتجد أن «الرائحة غير جيدة»، من الأفضل أن تفحص ما تتناول بعناية أكبر – قد يكون شيئًا يجب رفضه بدلًا من قبوله.

في حين أن هذا التقدير يقدم تفسيرًا تطوريًا معقولًا لسبب ارتباط الرائحة بالشك، فقد يتساءل القراء لماذا يتم تعميم هذا الارتباط فيما وراء مجرد تقييم المواد ذات الرائحة الكريهة التي قد يأكلها المرء؟ كما هو ملاحظ في العديد من التجارب الشخصية – من الإثارة الجسدية إلى الحالة المزاجية والانفعالات والخبرات الميتا معرفية للسهولة أو الصعوبة – يكون الناس أكثر حساسية لخبراتهم اللحظية من حساسيتهم تجاه مصدرها. ومن ثم، يخطؤون في قراءة خبراتهم فيظنونها من عمل ما يركزون عليه وقتها، حتى عندما تكون الخبرة ناتجة من تأثير غير ذي صلة. ونحن نفترض أن الأمر نفسه ينطبق على الخبرات الحسية ذات الصلة المجازية والاستجابة الذاتية التي تثيرها – بمجرد أن تثير الرائحة الشك، فإنها تؤثر على المهمة التي بين أيدينا. وإذا كانت الحال كذلك، فإن الرائحة «المريبة» ينبغي أن تؤثر على استجابة الشخص لمجموعة واسعة من المهام التي قد يصبح الشك عاملًا فيها. والأهم، أنها ينبغي أن تقلل الثقة والتعاون بين الأفراد وأن تؤثر على الحكم والتفكير بطرق موازية لتأثير التلاعب بالريبة والشك (انظر أيضًا مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). تجريبيًا، هذا ما يحدث بالفعل.

الروائح المريبة تكبح التعاون الاجتماعي

يتفق الناس على مجموعة متنوعة من الإشارات التي توحي إما بالثقة أو الشك. تتضمن هذه الإشارات سمات الشخص المستهدف، مثل السمعة وملامح الوجه (Zebrowitz, 1997) والسلوكيات غير اللفظية (Bond et al., 1992)؛ وسمات المتلقي، مثل حسابات المخاطر (Dasgupta, 1988)؛ وطبيعة السياق، مثل المسافة الاجتماعية، وبنية المهمة، وخطر الخيانة. تؤثر هذه الإشارات بشكل له مصداقية على

السلوك في الألعاب الاقتصادية المصممة لاختبار جوانب مختلفة من التعاون الاجتماعي *(انظر أيضا كرويجر وفوغرينسيتش-هاسلباخر وإيفانز، الفصل 6 من هذا الكتاب)*. وبالتالي، تعد هذه الألعاب أداة مناسبة لاختبار تأثير الروائح العارضة.

ألعاب الثقة: هل سيرد الآخر بالمثل؟

أحد أنواع الألعاب الاقتصادية يعالج مسألة المعاملة بالمثل: إذا قدمت لك شيئًا مفيدًا، فهل سترد بالمثل وتقدم لي شيئًا مفيدًا؟ في اللعبة في صورتها الأصلية، يتلقى أحد اللاعبين ويسمى صانع القرار (أ) منحة من الباحث (على سبيل المثال، 5 دولارات في صورة أرباع) ويمكنه أن يقرر بحرية مقدار المبلغ الذي يريد منحه لصانع القرار (ب). يضاعف الباحث أي مبلغ يتم منحه بمقدار معين (على سبيل المثال، أربعة أضعاف)، فيضاعف، على سبيل المثال، مساهمة (أ) بدولارين إلى ثمانية دولارات. يمكن لصانع القرار (ب) بعد ذلك أن يقرر مقدار المال، إن وجد، الذي يريد أن يعيده مرة أخرى إلى صانع القرار (أ). إذا اشتبه (أ) في أن (ب) قد ينسحب بالمال، فلا ينبغي على (أ) المشاركة بأي شيء. وإذا وثق (أ) في أن (ب) سيرد المعاملة بالمثل، فيجب على (أ) أن يمنح (ب) أكبر قدر ممكن من المال، عندئذٍ تكون لديه فرصة تحويل المبلغ الأولي الذي حصل عليه البالغ 5 دولارات إلى 20 دولارًا بعد أن يضاعفه الباحث أربع مرات. من هذا المبلغ، يُفترض أن يعيد الشريك «العادل» أكثر من الـ 5 دولارات التي تلقاها من (أ) في البداية – لكن شريكًا غير عادل قد ينسحب ببساطة بالـ20 دولارًا بالكامل. هل يتأثر قرار (أ) برائحة عرضية؟

لاختبار هذا الاحتمال، جعلنا أحد الباحثين يرش زيت السمك، أو رذاذًا كريه الرائحة، أو ماء عديم الرائحة في زاوية في مبنى في الحرم الجامعي. ذهب باحث آخر، لا يعلم شيئًا عن أي الروائح تم رشه، إلى الطلاب في الردهة ودعاهم للمشاركة في لعبة ثقة من شوط واحد مع «مشارك» آخر، كان في الواقع على اتفاق

مع الباحثين. اصطُحب اللاعبين إلى المنطقة التي تم رشها. وتلقى كل لاعب 20 ربعًا (5 دولارات) ونموذج استثمار مع تعليمات ومساحة لتسجيل استجابته. دائمًا ما يتم الحديث مع المشارك الحقيقي أولًا ويتم تعيينه باعتباره مانحًا، يمكنه تحديد مقدار المال الذي سيهبه للمشارك الثاني. أي مبلغ يتم منحه سوف يضاعفه الباحثون أربع مرات. وكما هو مبين في الشكل 13-1، منح المشاركون في حالة الماء عديم الرائحة ما متوسطه 3.34 دولارًا من هباتهم البالغة 5 دولارات إلى شريكهم. أما رائحة السمك الفاسد العرضية فقد قللت بشكل كبير من هذا المبلغ إلى 2.53 دولار، بانخفاض حوالي 25 ٪. كان هذا التأثير خاصًا بحالة الرائحة السمكية ولم يُلاحظ في حالة الرائحة الكريهة المقرفة الأخرى، رائحة غازات البطن التي ينتجها (اسم على مسمى). هذا التأثير السلبي للروائح السمكية على التعاون في ألعاب الثقة من شوط واحد تكرر في تجارب كل من شيفر وجال وبانسكي **Sheaffer, Gal, and Pansky** (2017، دراسة رقم 1).

Amount of Investment

4
3.5
3
2.5
2
Water
Fart Spray
Fish Oil

الشكل 13-1، كمية الاستثمار في لعبة الثقة من شوط واحد كدالة للرائحة العرضية في الدراسة رقم 1. أعمدة الخطأ تمثل الأخطاء المعيارية.

المصدر: **S. W. S. Lee and Schwarz (2012, study 1)**

ألعاب الصالح العام: هل يتهرب الشريك؟

هناك نوع آخر من الألعاب الاقتصادية يعالج قضايا الانتفاع المجاني: هل يساهم الشريك بنصيبه في الصالح العام أم يتهرب ويستمتع بالخدمة بدون تقديم مساهمة؟ في هذا النوع من الألعاب، يتلقى كل مشارك منحة (على سبيل المثال، 5 دولارات أرباعًا) ويقرر مقدار ما يريد المساهمة به في صندوق مشترك. يضاعف الباحث المال الذي تم جمعه في الصندوق بمقدار معين (لنفترض 1.8). أخيرًا، يُقسم المبلغ المُضاعف بالتساوي بين جميع اللاعبين، بغض النظر عما أسهموا به. إذا اشتبه اللاعب (أ) في أن اللاعب الآخر (أو اللاعبين الآخرين) لن يسهم، يمكن لـ (أ) ببساطة الاحتفاظ بالمال الممنوح له. إما إذا اطمئن (أ) إلى أن الآخرين سيساهمون أيضًا، فمن مصلحة الجميع أن يزداد حجم المال في الصندوق طالما يقسم بالتساوي بينهم.

باتباع الإجراءات الموضحة أعلاه، اختبرنا (**S. W. S. Lee & Schwarz, 2012, study 2**) تأثير الروائح العرضية على التعاون في هذه اللعبة. أثر التعرض لرائحة السمك مرة أخرى سلبًا على التعاون: ساهم المشاركون بمبلغ 3.86 دولارات في حالة الرائحة المحايدة، ولكن فقط بـ 2.65 دولار في حالة رائحة السمك. لم يؤثر التعرض العرضي لرائحة غازات البطن تأثيرًا كبيرًا على مساهمتهم (3.38 دولار).

باستخدام لعبة شبيهة بالصالح العام من شوط واحد، تمكن كل من سيباستيان وكوفمان ودي لابيداد جارسيا **Sebastian, Kaufmann, and de la Piedad Garcia** (2017) في أستراليا، من التوصل لنفس نتائج التأثير السلبي للروائح السمكية العرضية، وكذلك انعدام تأثير رائحة غازات البطن. أيضًا لاحظوا أن رائحة السمك كانت كافية للتغلب على تأثير الميل الذاتي لدى المشارك للثقة في التعاون. في دراستهم، تنبأ مقياس نزوع الفرد للثقة (عن **Yamagishi & Yamagishi, 1994**) بإسهامات المشاركين في حالة الرائحة المحايدة ولكنه فشل

حالات رائحة السمك.

الملخص

مجتمعة، تسلط هذه الدراسات الضوء على أن التعرض العرضي لرائحة خفية ذات معنى مجازي كافٍ لإثارة الشك حول دوافع الآخرين ومصداقيتهم، والتأثير سلبًا على السلوك التعاوني. هذا التأثير ليس مدفوعًا بالتكافؤ العام للتجربة الحسية ولكن من خلال ارتباطاتها المجازية المحددة، كما تشير المقارنة بين الروائح السمكية ورائحة غازات البطن.

الروائح المريبة تكبح السذاجة

الشك حالة عقلية «يشك» فيها الناس في وجود خطأ ما ولكنهم غير متأكدين من حقيقته. إنهم يتساءلون ما إذا كانت الأمور في حقيقتها على عكس ظاهرها ويتبنون وجهات نظر وتفسيرات بديلة لتقييم معقولية هذه الأمور. في الواقع، ترتبط خبرات الشك وعدم الثقة بزيادة القدرة على توليد التفسيرات البديلة، وزيادة إمكانية الوصول إلى مفاهيم متعارضة، والمزيد من التفكير المتباعد. في حين أن الملاحظة التي تشير إلى أن روائح السمك تكبح التعاون الاجتماعي هي دليل على انخفاض الثقة، إلا أنها لا تخبرنا ما إذا كان التعرض العارض لروائح السمك يؤثر أيضًا على الأداء المعرفي – بالرغم من كل شيء، لا يتطلب اتخاذ قرار بعدم التخلي عن المال عندما يشعر المرء بأن شيئًا ما غير صحيح تفكيرًا معقدًا. لذلك لجأنا إلى مهام التفكير الكلاسيكية لاختبار ما إذا كان التعرض العرضي للروائح المريبة يحد من السذاجة ويزيد من التفكير النقدي.

تحديد المعلومات المضللة: هناك شيء مريب في هذا السؤال

إن أحد العناصر الأساسية للتصدي للمحاولات المحتملة لتضليلنا هو الفحص

النقدي لما يقوله الآخرون: هل ما يقولونه منطقي؟ هل من المحتمل أن تختلف الأمور في حقيقتها عما قيل لنا؟ يجب أن تثير هذه المخاوف اهتمامًا شديدًا بتفاصيل ما يقال لاختبار ما إذا كان هناك خطأ ما. وطبقًا لذلك، ينبغي أن يكون الناس أكثر قدرة على اكتشاف المعلومات المضللة عندما تنتابهم الريبة وليس حين لا تنتابهم. لكن، من الممكن أيضًا تصور أن الشك و «العقلية المتشككة» التي يحفزها تعزز رفض أي معلومة، بغض النظر عن صحتها (انظر أيضًا مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب).

طور كل من إريكسون وماتسون **Erickson and Mattson** (1981) أداةً تسمح للباحثين بتقييم حساسية الناس تجاه المعلومات المضللة المضمنة ببراعة ودقة داخل سؤال يبدو غير ضار، وأصبحت تُعرف باسم «وهم موسى **Moses illusion**». يُطلب من المشاركين الإجابة على أسئلة معلومات عامة خفيفة ويتم إبلاغهم بأنهم قد يواجهون أو لا يواجهون أسئلة ليس لها إجابة صحيحة إذا تم فهمها بشكل حرفي. على سبيل المثال، السؤال «في أي سنة طار أوباما إلى القمر؟» يفترض شيئًا لم يحدث، ما يجعل من المستحيل أن الإجابة عليه ستكون بسنة معينة. يُطلب من المشاركين تحديد هذه الأسئلة كأسئلة لا يمكن الإجابة عليها، مع إعطاء إجابات واقعية لجميع الأسئلة التي يمكن الإجابة عليها.

في هذا النموذج، كانت إجابة معظم الذين سُئلوا «كم عدد الحيوانات من كل نوع التي حملها موسى على الفُلك؟» «اثنين» على الرغم من قدرتهم على الإجابة على أن النبي صاحب الفُلك المذكور في الكتاب المقدس هو نوح، وليس موسى، وذلك عند سؤالهم مباشرة (**Erickson & Mattson, 1981**). يفشل الناس في ملاحظة التلاعب في السؤال بسبب التداخل الدلالي (**Park & Reder, 2003**) بين موسى ونوح – كلاهما من القدماء يرتبطان بالمياه في قصص الكتاب المقدس. هذا التشابه يعطي لسؤال موسى شعورًا بالألفة أو «الطلاقة» (انظر أيضًا أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب) التي تقلل من احتمالية أن يلاحظ الناس وجود خطأ ما

- فيبدو لهم أنهم سمعوا شيئًا مثل ذلك من قبل.

التلاعبات التي تجعل السؤال يبدو غير مألوف تخفف من وهم موسى. بشكل عام، المواد المألوفة أسهل في المعالجة من المواد الجديدة – أسهل في التعرف عليها وقراءتها ونطقها وتذكرها (**Schwarz, 2004, 2015**). لكن ليس كل ما يسهل معالجته هو بالضرورة مألوف أيضًا. فقد تكون سهولة المعالجة ناتجة عن متغيرات أخرى، مثل صعوبة قراءة خط الطباعة، أو تباين الألوان بشكل سيئ، أو لهجة يصعب فهمها. لسوء الحظ، الناس في الغالب أكثر حساسية لمشاعرهم من حساسيتهم لمصدر تلك المشاعر. لذلك فهم يخطئون في قراءة سهولة المعالجة على أنها نتاج ما يفكرون فيه، حتى عندما تكون ناتجة من متغير عرضي، مثل بنط الطباعة (انظر أيضًا فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب). ومن ثم، وجد سونج وشوارتز **Song and Schwarz** (2008) أن 88٪ من المشاركين فشلوا في ملاحظة التلاعب في سؤال موسى عندما تم تقديمه ببنط طباعة سهل القراءة (خط أريال **Arial** أسود مقاس 12) في حين أن 53٪ فقط فشلوا في ملاحظة ذلك عندما تم تقديم السؤال ببنط طباعة يصعب قراءته (برش سكريبت **Brush script** رمادي مقاس 12).

تقدم هذه التجربة اختبارًا للتأثير المحتمل للروائح السيئة: هل ستزيد رائحة السمك العرضية من احتمال ملاحظة الناس لوجود خطأ ما في سؤال موسى؟ لمعرفة الإجابة، أدرجنا سؤال موسى المذكور أعلاه وأشباهه في استبيان أكمله المشاركون داخل كشك قد يكون به رائحة سمك وقد لا يكون (**D. S. Lee, Kim, & Schwarz, 2015, study 1**). تلقى المشاركون التعليمات من باحث لم يكن لديه علم بالظروف، ثم وُزعوا على أكشاكهم حيث وضع باحث آخر قطعًا صغيرة من الورق تم رشها إما بزيت السمك أو الماء تحت الطاولة. كما هو متوقع، خففت رائحة السمك العرضية من وهم موسى. في حين أن 83.3٪ من المشاركين في حالة الرائحة المحايدة فشلوا في ملاحظة وجود أي خطأ في السؤال، فشل فقط

58.1٪ منهم في حالة الرائحة الكريهة. وضعنا أيضًا سؤالًا غير مشوه، «أي دولة تشتهر بساعات الوقواق **cuckoo clocks**، والشوكولاتة، والبنوك، وسكاكين الجيب؟» الإجابة الصحيحة هي «سويسرا» ولم يتأثر أداء المشاركين في هذا السؤال بالرائحة التي تعرضوا لها، مما يشير إلى أن رائحة الشك أثارت التحليل النقدي بدلًا من الاتجاه العام لرفض المعلومات باعتبارها مضللة.

في نموذج تجريبي مختلف، قدمه لوفتوس وميلر وبيرنز **Loftus, Miller, and Burns** (1978)، تستخدم أسئلة مضللة لغرس ذكريات زائفة. في دراسة نموذجية، يشاهد المشاركون سلسلة من الشرائح التي تصور حدثًا بصريًا، مثل، حادث يشمل سيارة وأحد المارة. بعد ذلك، يجيبون على أسئلة حول الحادث وبعض هذه الأسئلة تتضمن اقتراحات مضللة؛ على سبيل المثال، قد يُسأل المشاركون عما إذا كانت السيارة قد توقفت عند لافتة «قف»، على الرغم من عدم وجود علامة توقف في المشهد الذي رأوه. بعد بُرهة، استطاع المشاركون الذين طُرح عليهم سؤال يشير إلى وجود إشارة توقف أن «يتعرفوا» خطأً على علامة التوقف كجزء مما رأوا. يتراجع تأثير الذاكرة الخاطئة هذا عندما يتم تنبيه المشاركين إلى وجود خطأ ما في الأسئلة المطروحة (**Green, Flynn, & Loftus, 1982**) أو عندما يعطي المزاج السلبي انطباعًا عامًا بوجود مشكلة (انظر فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب).
هل تحمي الرائحة المريبة الناسَ بالمثل من الذكريات الزائفة؟ لمعرفة ذلك، قدمت شيفر وزملاؤها (2017، دراسة 2) مجموعة من الأسئلة المضللة للمشاركين في غرفة رُشت برائحة سمك أو برائحة لطيفة. بعد ذلك، اختبروا ذاكرة التعرف لدى المشاركين بعد 48 ساعة، في سياق من الرائحة المحايدة. أولئك الذين فكروا في الأسئلة في وجود رائحة مريبة أصبحوا أقل عرضة «للتعرف» خطأً على الأشياء التي ذُكرت في الأسئلة، ولم تكن في المشهد الأصلي. يُفترض أن الشك وقت قراءة الأسئلة أدى إلى مزيد من التدقيق، مما قلل من تأثير المعلومات المضللة.

معًا، تتقارب دراسة موسى (**D. S. Lee et al., 2015, study 1**) ودراسة

الذاكرة الزائفة (Sheaffer et al., 2017, study 2) لبيان أن إشارات الشك الشمي يمكن أن تكبح السذاجة. في دراسة موسى، حسنت رائحة السمك العرضية من تحديد السؤال المضلل دون التسبب في تحيز لتحديد خطأ في سؤال غير مشوه على أنه إشكالية. في دراسة الذاكرة الزائفة، قللت الرائحة السيئة من احتمالية دمج عناصر السؤال في ذاكرة المشهد، ربما لأن المشاركين لاحظوا أن هناك شيئًا ما قد يكون خطأ في السؤال. قد تتناول الأبحاث المستقبلية بشكل مثمر ما إذا كانت الروائح المريبة يمكن أن تؤثر كذلك على الانطباعات التي نشكلها عن الآخرين، حتى عندما لا يبدر من أولئك الأشخاص أي سلوك مشبوه. حتى الآن، ركز البحث في تأثيرات الاشتباه على إدراك المرء على الظروف التي يتم فيها إثارة الشك من خلال معلومات حول الشخص المستهدف وأهمل إلى حد كبير التأثير المحتمل للاشتباه العرضي.

تفكير المرء نقديًا في أفكاره: هل يمكن أن أكون مخطئًا؟

يتعلق الشك بأشياء يفعلها أو يقولها الآخرون. ومن ثم، فإن تأثير تلميحات الشك الشمي قد يقتصر على كيفية تفكيرنا في المعلومات التي يقدمها الآخرون، كما هو الحال في التجارب المذكورة أعلاه. لكن العوارض التي تؤثر على الطريقة التي نشعر بها ونفكر بها عادة ما تعمم على المهام الأخرى غير ذات الصلة، كما لوحظ في حالة المزاج والانفعالات (للاطلاع على مراجعة، انظر Schwarz & Clore, 2007) وانعدام الثقة (للاطلاع على مراجعتين، انظر Mayo, 2015؛ مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب) ومجموعة واسعة من الإجراءات المعرفية (للاطلاع على مراجعة، انظر Xu & Schwarz, 2018؛ انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ كرويجر وزملاؤه، الفصل 6 من هذا الكتاب؛ ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). ومن ثم، فإن تحولات الفكر الناتجة عن انعدام الثقة التي لوحظت في الدراسات السابقة قد تنسحب على مدى فحصنا

نقديًا لأفكارنا.

تقدم مهمة واسون Wason الكلاسيكية لاكتشاف القواعد (1960) نفسها كوسيلة لاختبار هذا الاحتمال. في هذه المهمة، يُطلب من المشاركين اكتشاف القاعدة التي تحكم متتالية الأرقام (2-4-6). يَفترض معظمهم أن القاعدة هي «+2». بعد ذلك، يُطلب منهم اختبار افتراضهم من خلال إنشاء متتالية أرقام يحدد الباحث ما إذا كانت متوافقة أو غير متوافقة مع القاعدة الصحيحة. في ضوء تلك التعليقات، يمكن للمشاركين تصحيح فرضياتهم وتحديد ما يعتقدون وقتها أنه القاعدة الصحيحة.

في جميع الدراسات المنشورة، يعتمد المشاركون بأغلبية ساحقة على استراتيجية الاختبار الإيجابي (Klayman & Ha, 1987) ويولدون متتاليات أرقام تتوافق مع فرضيتهم (على سبيل المثال، 6-8-10؛ للاطلاع على مراجعة، انظر Oswald & Grosjean, 2004). دائمًا ما تخبرهم التعليقات التي يتلقونها أن المتتالية متوافقة مع القاعدة. على الرغم من صحة هذه التعليقات الإيجابية، إلا أنها لا تسمح لهم بإدراك أن فرضيتهم خاطئة. القاعدة الصحيحة هي، وفي هذا بعض الدهاء، «أي سلسلة متزايدة من الأرقام». يمكن للمشاركين اكتشاف القاعدة الصحيحة فقط عندما يولدون على الأقل بعض المتتاليات التي يمكن أن تُكَذب فرضيتهم الخاصة (+2). ومن ثم، فإن اكتشاف القاعدة الصحيحة يصبح أسهل من خلال استراتيجية اختبار سلبية، تهدف إلى نفي صحة الفرضية، ويصبح أصعب من خلال استراتيجية اختبار إيجابية تهدف إلى تأكيد صحة فرضية المشارك (للاطلاع على مراجعة، انظر Oswald & Grosjean, 2004).

إذا كان عدم الثقة والشك يجعلان الناس يفكرون في كيف يمكن أن تكون الأمور على خلاف المتوقع، فقد يمهدان الطريق لاستراتيجية اختبار سلبية وبالتالي يسهلان اكتشاف القاعدة الصحيحة. في الواقع، لاحظ كل من مايو والفاسي وشوارتز Mayo, Alfasi, and Schwarz (2014, study 1) أن من يتمتعون

بمستوى منخفض جدًّا من الثقة العامة يؤدون أداءً أفضل في هذه المهمة ممن يتمتعون بدرجة عالية من الثقة. علاوة على ذلك، فإن تعزيز عدم الثقة تجريبيًّا من خلال عرض أوجه لا توحي بالثقة يزيد من احتمال استخدام الاختبار السلبي للفرضيات، مما يؤدي مرة أخرى إلى تحسين اكتشاف القواعد (**Mayo et al., 2014, study 2**؛ انظر أيضًا مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). هل يؤدي وجود رائحة عرضية بالمثل إلى حث الناس على أن يكونوا أكثر حرصًا في اختبار فرضياتهم المولدة ذاتيًّا؟

لمعرفة ذلك، كان على المشاركين العمل على مهمة واسون (1960) لاكتشاف القواعد في حجرة ذات رائحة مريبة أو محايدة (**D. S. Lee et al., 2015, study 2**). تلقوا تعليماتهم أولًا من باحث يجهل توزيع الروائح، ثم وُزعوا على حجرات جهزها باحث آخر بالرائحة المعنية. بعد إنشاء ست متتاليات، استدعى المشاركون الباحث وتلقوا تعليقات على المتتاليات التي قدموها. أخيرًا، أجابوا بما يعتقدون الآن أنه القاعدة الصحيحة، في ضوء التعليقات التي تلقوها.

تتفق النتائج مع النتائج التي توصل إليها مايو وزملاؤه (2014). بشكل عام، أنتج جميع المشاركين متتاليات تهدف إلى تأكيد فرضياتهم أكثر من المتتاليات التي تهدف إلى نفيها، بغض النظر عن الرائحة التي تعرضوا لها. ومع ذلك، فقد أثرت الرائحة بشكل كبير على ما إذا كان المشاركون قد قاموا بأية محاولة لنفي صحة فرضياتهم. تحديدًا، أنتج 47.7٪ (21 من 44) من المشاركين الذين وضعوا في حجرة بها رائحة سمك فرضية سلبية واحدة على الأقل، في حين أن 27.7٪ فقط (13 من 47) ممن تم وضعهم في حجرة الرائحة المحايدة فعلوا ذلك. ينعكس هذا الاختلاف في استراتيجية اختبار الفرضية أيضًا على احتمالية اكتشاف القاعدة الصحيحة. في حين أن 6.4 ٪ فقط من المشاركين في حالة الرائحة المحايدة اكتشفوا القاعدة الصحيحة، فإن 20.5 ٪ في حالة رائحة السمك نجحوا في اكتشافها.

توصل سيباستيان وزملاؤه (2017) في أستراليا إلى النتيجة ذاتها، بإضافة رذاذ

كريه الرائحة كعنصر تحكم إضافي. في دراستهم، كان المشاركون الذين تعرضوا لرائحة سمك عرضية أقدر بمرتين على انتاج اختبار سلبي واحد على الأقل لفرضياتهم من المشاركين الذين تعرضوا لرائحة كريهة. لم تختلف الحالة الأخيرة اختلافًا كبيرًا عن حالة الرائحة المحايدة، مما يشير مرة أخرى إلى أن تأثير روائح السمك لا يعكس فقط طبيعتها البغيضة أو المثيرة للاشمئزاز (**S. W. S. Lee & Schwarz, 2012**).

الملخص

مجتمعةً، تشير الدراسات التي استعرضناها إلى أن التعرض للإشارات الشمية المرتبطة مجازيًا بالشك يمكن أن يحد من السذاجة. إنها تجعل الناس أكثر رغبة في التدقيق في المعلومات التي يتلقونها من الآخرين، مما يزيد من القدرة على تمييز الأسئلة المضللة بشكل صحيح (**D. S. Lee et al., 2015, study 1**) ويحد من توليد الذكريات الزائفة (**Sheaffer et al., 2017, study 2**). هذه المقاربة الأكثر انتقادًا للمعلومات لا تقتصر على تدقيق المواد التي يقدمها الآخرون، ولكن يمكن أن ينطبق أيضًا على تقييم المرء لأفكاره. عندما يُطلب من الناس اختبار فرضياتهم الذاتية، فإنهم ينتهجون نهجًا أكثر انتقادًا عند تعرضهم لرائحة مريبة (**D. S. Lee et al., 2015, study 2; Sebastian et al., 2017**). هذا التأثير للإشارات الشمية يوازي تأثير الإشارات الأخرى التي توحي بأن شيئًا ما قد يكون خاطئًا، بما في ذلك عدم الثقة المزمن أو المؤقت (**Mayo et al., 2014**) وانخفاض طلاقة المعالجة (**Song & Schwarz, 2008**).

الشك يزيد الحساسية للروائح المريبة

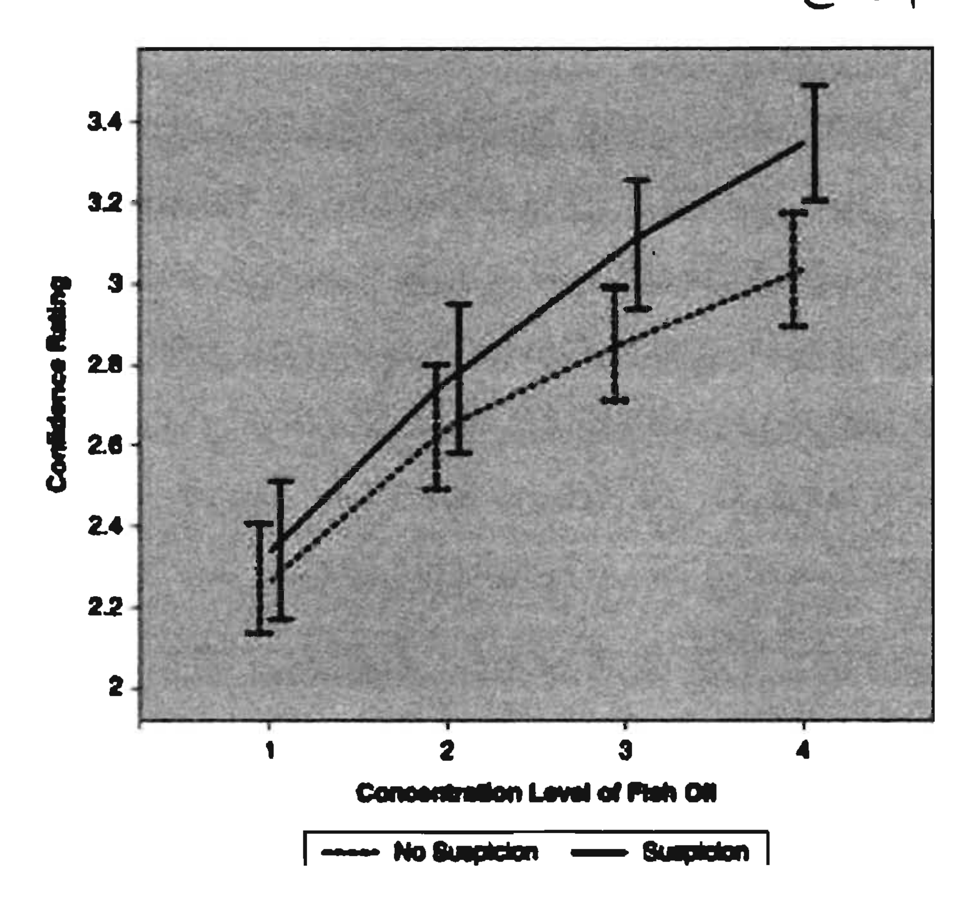
تتوافق النتائج التي تمت مراجعتها مع المجازات التي تربط الشك بالرائحة. يفترض الهيكل التمثيلي لهذه المجازات وجود تأثير أحادي الاتجاه من الرائحة إلى

الشك. ومع ذلك، يمكن لمثل هذه الاستعارات أحادية الاتجاه أن تنتج مع ذلك ارتباطات ثنائية الاتجاه بين مفاهيمها الأساسية، كما سنناقش بالتفصيل في موضع آخر. في الواقع، تؤدي إثارة الشكوك في السياق الاجتماعي إلى زيادة حساسية المدركين للروائح المريبة بدون التأثير على حساسيتهم للروائح الأخرى.

في العديد من الدراسات، سلمنا المشاركين مجموعة من أنابيب اختبار تحتوي على زيوت عطرية أو مواد غذائية، مثل القرفة، ورحيق البرتقال، والبصل المفروم، وزيت السمك. شم المشاركون كل أنبوب ودونوا أي رائحة تتبادر إلى ذهنهم (.S **(W. S. Lee & Schwarz, 2012, studies 3a–3c**). قبل هذه المهمة، بدر عن الباحثة سلوك يشير إلى أنها ربما تخفي شيئًا ما، ما أثار شكوك المشاركين، وفي حالات أخرى تجنبت مثل ذلك السلوك. ثلاثة أنماط مختلفة من هذا الإجراء، باستخدام تركيبات وشدة متفاوتة من الروائح الجميلة والكريهة، تقاربت في النتيجة نفسها: حالة الشك التي يسببها سلوك مجتمعي تعزز بشكل كبير التعرف الصحيح على روائح السمك. عندما كانت رائحة السمك صريحة وتعرف عليها 50٪ من المشاركين بشكل صحيح دون اشتباه، أدى الشك إلى زيادة تمييزها إلى 72.5٪؛ وعندما كانت الرائحة خفية وتعرف عليها 6.7٪ فقط دون وجود الشك، زاد الشك في التعرف الصحيح عليها إلى 33.3٪. في المقابل، لم يؤثر الشك بشكل كبير في التعرف على أي من الروائح الأخرى.

أظهر بحث إضافي أن الشك يزيد بشكل انتقائي من قدرة الأشخاص على اكتشاف الروائح السمكية الدقيقة التي تظهر عند مستويات منخفضة من التركيز **(S. W. S. Lee & Schwarz, 2012, study 7)**. في هذه الدراسة، تلقى المشاركون 31 قارورة اختبار إما أنها لا تحتوي على أي رائحة أو أنها تحتوي على الرائحة المستهدفة (زيت السمك أو رذاذ كريه الرائحة) في ثلاثة مستويات مختلفة من التركيز. طُلب منهم تحديد ما إذا كانت الرائحة المستهدفة موجودة. كما هو مبين في الشكل 13–2، مقارنة بالمشاركين غير المرتابين، زادت معدلات ثقة المشاركين

المرتابين في وجود الرائحة بشكل أكثر حدة مع زيادة تركيز زيت السمك، مما يشير إلى زيادة حساسيتهم لمستويات منخفضة من الرائحة. لم يلاحظ ذلك بالنسبة لرائحة غازات البطن، مما يشير إلى أن تأثير الشك يقتصر على الروائح المرتبطة به مجازيًّا ولا يتعمم على الروائح الأخرى ذات الطبيعة الكريهة. وبالقدر نفسه من الأهمية، لم يؤدِّ الشك إلى زيادة تقييمات الثقة الإجمالية للمشاركين في حالة زيت السمك أو الغازات، مما يشير إلى أنه لم يتسبب في تحيز الاستجابة. بدلًا من ذلك، اقتصر التأثير على مستويات منخفضة من تركيز الرائحة التي تحمل دلالة مجازية، موثقًا زيادة حساسية الشم لروائح بعينها.



الشكل 13-2، تقييمات الثقة لوجود الرائحة كدالة لتركيز زيت السمك في وجود أو عدم وجود الشك. أعمدة الخطأ تمثل 95٪ من تقييمات الثقة.

وجهات نظر حول السذاجة

العقل الموضعي والتجريبي والمتجسد والبرجماتي

يمكن مناقشة النتائج التي راجعناها في هذا الفصل من خلال التنظير التطوري والمعرفي والوجداني والمتجسد. من المغري تفضيل واحد منها أو الآخر لتحديد الآلية «الحقيقية» الكامنة وراء العلاقات ثنائية الاتجاه الملحوظة بين الإشارات الشمية والشعور والتفكير. لكن، تلك النظريات المختلفة لا يلغي أحدها الآخر ونختتم هذا الفصل بمناقشة تفاعلها.

التطور

فكرة أن الرائحة والشك مرتبطان في ثقافات ولغات مختلفة حول العالم (Soriano & Valenzuela, 2008) تشير إلى ارتباط مجازي عالمي ذي تطبيقات متميزة بكل ثقافة. من منظور تطوري، مما يساعد على التكيف أن يتراجع المرء ويأخذ الوقت الكافي للتدقيق الحثيث عندما تكون للشيء الذي قد يلمسه أو يبتلعه رائحة غير جيدة. في الواقع، الاستجابة المتأنية للأشياء ذات الرائحة المريبة تشترك فيها العديد من الكائنات الحية (Herz, 2011). لكي تكون هذه الاستجابة ذات فائدة تكيفية، لا ينبغي أن تقتصر على الرائحة المحددة في استعارات ثقافة المرء، بل يجب أيضًا أن تستحثها الروائح الأخرى التي تسبب مشكلة التكيف نفسها. إذا كان الأمر كذلك، يجب أن تثير رائحة السمك الشك حتى عندما لا تحدد ثقافة المرء «رائحة السمك» كرائحة ترمز إلى الشك. تتوافق الأدلة المتاحة المحدودة مع هذا التنبؤ. كما ذكرنا سابقًا، لاحظت شيفر وزملاؤها (2017) أن الروائح السمكية قوضت التعاون في ألعاب الصالح العام (الدراسة 1) وخففت من تأثير المعلومات المضللة (الدراسة 2). والمهم، أنهم حصلوا على هذه النتائج مع مشاركين إسرائيليين في دراسات أجريت باللغة العبرية، وهي لغة لا تحدد رائحة «السمك» على أنها رائحة تمثل الريبة. قد تستكشف الأبحاث المستقبلية بشكل مثمر تأثير مجموعة أوسع من الروائح عبر نطاق أوسع من الثقافات واللغات.

من منظور تطوري، استعارات الشم والشك هي في حد ذاتها تعبير عن آلية تكيفية متطورة. لكن هذا لا يستبعد أن التطبيقات الخاصة بكل ثقافة لاستعارة الشك والرائحة العامة يمكن أن يكون لها تأثير سببي فريد (انظر أيضًا بوميستر وماكسويل وتوماس وفوس، الفصل 2 من هذا الكتاب). العديد من جوانب هذا الافتراض تستحق الاختبار المنهجي. يتعلق أحدها بالتأثير النسبي لروائح مختلفة. فالتعرض المتكرر لاستعارات ثقافة المرء يجب أن يؤدي إلى تقوية الرابط بين الشك والرائحة المحددة ثقافيًا، مما يجعل هذه الرائحة المعينة أكبر تأثيرًا من الروائح الأخرى التي تشبهها من منظور تكيفي. وقد نتوقع، على سبيل المثال، أن روائح «السمك» وكذلك «العفن» باستطاعتها أن تثير الشك لدى الأمريكيين وكذلك الألمان، لكن سيستجيب كلاهما بقوة أكبر للرائحة المحددة في الاستعارات الثقافية الخاصة بكل منهما. لسوء الحظ، فإن أي اختبار للاختلافات في التأثير النسبي لروائح مختلفة يتطلب معايرة شدة الرائحة، وهي مهمة صعبة: ما مقدار رائحة السمك التي تعادل مقدارًا من رائحة العفن؟

إن تأثير التمثيل الدلالي للغة أكثر قابلية للتتبع. الرائحة التي تحددها الاستعارات الثقافية للفرد تصبح جزءًا من معرفة المرء عن الشك. ومن ثم، تنطبق القواعد العامة **لإمكانية الوصول إلى المعرفة**. وبالفعل، إثارة مفاهيم الشك لدى المتحدثين باللغة الإنجليزية يزيد من إمكانية الوصول إلى المفاهيم المتعلقة بالسمك عمومًا. هذا يجعلهم أكثر احتمالًا، على سبيل المثال، لإكمال الحروف الناقصة في كلمة «**FI__ING**» لتصبح صيد السمك **FISHING** بدلًا من تركيب **FITTING** أو ملء **FILLING** أو أي كلمة أخرى قابلة للتطبيق. زيادة إمكانية الوصول إلى المفاهيم المتعلقة بالسمك، بدورها، تسهل التعرف الصحيح على روائح السمك (**W. S. Lee & Schwarz, 2012, study 6**). من الناحية النظرية، توفر أشكال التمثيل الدلالي مسارًا معرفيًا للتأثيرات المتبادلة بين المفاهيم المتعلقة بالشك

والمفاهيم المتعلقة بالرائحة تكون مستقلة عن خبرة الشك المتزامنة معها. ونحن نفترض أن مثل هذه التأثيرات المعرفية تتأسس على اللغة وتتميز في كل ثقافة، مما يجعل من غير المحتمل، على سبيل المثال، أن تحفز المفاهيمُ المرتبطة بالشك المفاهيمَ المتعلقة بالسمك عند المشاركين الألمان.

المشاعر

الرائحة مجرد تغير من العديد من المتغيرات التي يمكن أن تثير الشك (انظر فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب). في الواقع، استخدمت معظم الأبحاث في موضوع الشك وانعدام الثقة حيلًا أخرى، تتراوح من ذكريات الخبرات السيئة إلى سمات شريك الخبرة (Burt & Knez, 1996) واستعراض الوجوه المريبة (Mayo et al., 2014). والأهم، أن مثل تلك الحيل أسفرت عن نتائج توازي تأثير الروائح، كما لاحظنا في هذا الفصل (انظر Mayo, 2015؛ مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). هذه التأثيرات المتوازية تسلط الضوء على أن تجربة الشك كافية لتقليل التعاون الاجتماعي والسذاجة، بغض النظر عن سبب نشأتها.

كما لوحظ في العديد من المجالات، يكون الناس أكثر حساسية لخبراتهم الذاتية من حساسيتهم لمصدر هذه الخبرات. ومن ثم، فهم يخطئون في قراءة مشاعرهم الآنية وأفكارهم العابرة على أنها جزء من استجابتهم لكل ما هو داخل بؤرة اهتمامهم. يؤثر هذا على الأحكام التي يشكلونها واستراتيجية المعالجة التي يختارونها، كما تنص عليه نظرية المشاعر باعتبارها معلومات feelings-as-information theory (للاطلاع على مراجعتين، انظر Schwarz, 2012; Schwarz & Clore, 2007). من هذا المنظور، تقوض مشاعر الشك العرضية التعاون لأنها تُفهم بشكل خاطئ على أنها جزء من استجابة الشخص للشـريك وطبيعة اللعبة. إذا أصبح المشاركون على دراية بالطبيعة العرضية لشعورهم، يتم تقويض قيمتها المعلوماتية وتخفيف تأثيرها أو القضاء عليه كما لوحظ في حالات

المزاج (Schwarz et al., 1985) والانفعالات (Schwarz & Clore, 1983) والإثارة الجسدية وتجارب السهولة والصعوبة الميتا معرفية (Sanna, Schwarz, & Small, 2002). ومن ثم، فمن المرجح أن تكون الروائح الخفيفة أكثر تأثيرًا من الروائح الشديدة، التي تجذب المزيد من الانتباه وتحمل خطرًا أكبر للوعي. ونظرًا لأن المشاعر مرتبطة بالمعلومات الدلالية والذاكرة العرضية حول الظروف التي يتم اختبارها فيها (Bower, 1981; Bower & Forgas, 2001)، فإنها أيضًا تستدعي إلى الذهن المعلومات التصريحية ذات الصلة التي تصب كذلك في تشكيل الحكم (للاطلاع على مراجعة، انظر Forgas, 2001).

بالإضافة إلى أنها تعمل كمدخلات في تكوين الحكم، فإن المشاعر تدل الناس على طبيعة الوضع الحالي. كما تفترض العديد من التعليقات التي تتناول المعرفة الموضعية (للاطلاع على مراجعة، انظر Smith & Semin, 2004)، يتم ضبط عمليات التفكير لتلبية متطلبات الموقف الحالي. تلعب المشاعر دورًا رئيسيًا في عملية الضبط هذه من خلال توفير المعلومات المتاحة بسرعة حول الوضع الحالي (Schwarz, 1990, 2002)، التي عادة ما تسبق التحليل الدقيق (Zajonc, 1980). عندما يشير عدم الثقة والشك إلى أن الأشياء قد لا تكون كما تبدو، تُوجه المعالجة نحو التفسيرات البديلة المحتملة للواقع (انظر Mayo, 2015؛ مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). وكما استعرضنا سابقًا، فإن هذا التأثير كافٍ للتغلب على أحد أقوى أشكال التحيز في سيكولوجية التفكير، ألا وهو الاعتماد على الاستراتيجيات التوكيدية لاختبار الفرضيات (D. S. Lee et al., 2015; Mayo et al., 2014).

من المهم أيضًا الإشارة إلى أن الشك ليس هو الشعور الوحيد الذي يمكن أن يؤثر بشكل ذي مصداقية على استراتيجيات التفكير لدى الناس. كما لوحظ منذ عقود، يميل الناس إلى إيلاء اهتمام أقل لجودة الحجة ويقل احتمال تدقيقهم في آثارها عندما يكونون في مزاج سعيد وليس في مزاج سيئ (Bless, Bohner, Schwarz, & Strack, 1990). وبالتالي، تكون الحجج الضعيفة أكثر إقناعًا عندما يكون

الجمهور في مزاج إيجابي، في حين أن الحجج القوية تكون أكثر إقناعًا عندما يكون الجمهور في مزاج سلبي. يعكس كلا التأثيرين أن المتلقين يميلون إلى التفكير أقل في محتوى الرسالة عندما يشعرون بالرضا وليس بالسوء، مما يؤدي بهم إلى تفويت نقاط ضعفها وقوتها على حد سواء (للاطلاع على مراجعة، انظر Schwarz, Bless, & Bohner, 1991). من الأمور ذات الصلة بشكل خاص في سياق السذاجة التجربة الميتا معرفية المتمثلة في طلاقة المعالجة، التي تظهر بشكل بارز في التقييمات الحدسية للحقيقة (للاطلاع على مراجعات، انظر Schwarz, 2018; Schwarz, Newman, & Leach, 2016؛ انظر أيضًا فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب؛ ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب).

باختصار، تهيمن خمسة معايير على تقييمات الناس لصحة ادعاء ما: هل هذا الادعاء متسق مع معتقداتي الأخرى؟ هل هو متسق مع ذاته؟ هل يأتي من مصدر موثوق؟ هل هناك العديد من الحجج الداعمة؟ هل يتفق الآخرون مع ذلك الادعاء؟ كل معيار من هذه المعايير يمكن تقييمه من خلال التدقيق في التفاصيل ذات الصلة (استراتيجية تحليلية مجهدة) أو من خلال الانتباه للسهولة التي يمكن بها معالجة المحتوى (استراتيجية بديهية أقل إجهادًا). كما تشير مجموعة كبيرة من الأبحاث التجريبية (تمت مراجعتها في Schwarz, 2018)، توفر طلاقة المعالجة إجابة مؤكدة لكل اختبار من اختبارات الحقيقة تلك، حتى عندما تقول المعالجة الأكثر دقة أن الادعاء خاطئ. ومن ثم، فإن أي متغير يزيد من طلاقة المعالجة – من التكرار (على سبيل المثال، Hasher, Goldstein, & Toppino, 1977؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب) وتباين الألوان (على سبيل المثال، Reber & Schwarz, 1999) إلى القافية (على سبيل المثال، McGlone & Tofighbakhsh, 2000) وسهولة النطق (على سبيل المثال، Newman et al., 2014) وجودة الصوت (على سبيل المثال، Newman & Schwarz, 2018) – يزيد أيضًا من قبول الرسالة التي تتم معالجتها بطلاقة، في حين أن عدم الطلاقة يحد من قبول الرسالة.

موضعي وتجريبي وتجسيدي وبرجماتي

في حين أن كل من وجهات النظر هذه يسلط الضوء على بعض جوانب البحوث التي تم استعراضها، فإنه من المفيد النظر في تفاعلها في الصورة الأكبر للشعور والتفكير الإنساني. كما أكد وليم جيمس (1890)، التفكير يكون بغرض الفعل. نحن نقوم بأشياء في سياقات محددة وتستفيد مساعينا العملية من الاهتمام الحثيث بالوضع الذي بين أيدينا. يجعل هذا من الحساسية تجاه السياق الملاحظة بغزارة في الإدراك البشري شيئًا نافعًا، على الرغم من الأخطاء العرضية والتحيزات (Schwarz, 2007, 2010; Smith & Semin, 2004). تلعب المشاعر دورًا رئيسيًا في هذه العملية من خلال توفير معلومات سريعة حول الموقف الحالي، غالبًا قبل تحديد المصادر ذات الصلة (Zajonc, 1980). بالإضافة إلى ذلك، نحن نتفاعل مع العالم من خلال أجسادنا وندركه من خلال حواسنا. ويجعل هذا من المعلومات الحسية شيئًا مهمًا، وبمصطلحات علم التطور، اللبنات الأساسية القديمة لتمثيل المعرفة والفكر (Barsalou, 2008; Lakoff & Johnson, 1999). وكما توضح الأدلة المتراكمة سريعًا على الإدراك المتجسد، فإن العمليات العقلية العليا ترتكز على العمليات الحسية والحركية الأقدم تطوريًا وجينيًا، ما يعكس أن التطور هو إلى حد كبير مشروع إعادة تدوير وإعادة استخدام (Anderson, 2010, 2014). تنعكس العديد من هذه الروابط في الاستعارات المتعلقة بالمفاهيم (Lakoff & Johnson, 1999) التي حفزت بحثًا واسعًا في دور المدخلات الحسية والحركية في تكوين الأحكام البشرية واتخاذ القرار (للاطلاع على مراجعات، انظر، Landau, 2017; S. W. S. Lee & Schwarz, 2014; Schwarz & Lee, 2019). تؤكد الصورة الكبيرة التي تبزغ على الطبيعة الوضعية والتجريبية والتجسيدية والبرجماتية للإدراك البشري، أن هذه السمات «تتسرب» إلى كل ما نقوم به، وتسمح لرائحة مريبة عرضية أن تضعف التعاون فيما بيننا وأن تحد من سذاجتنا.

الجزء الرابع

الأوجه الاجتماعية والثقافية للسذاجة

14

الطلاقة الثقافية والغفلة والسذاجة

دافنا أويسرمان
جامعة جنوب كاليفورنيا

مقدمة

لا يشعر الناس في ثقافاتهم الخاصة أن الحياة اليومية تمثل عائقًا أمامهم – فثقافتهم توفر ما يشبه عدسة تنظيمية تمنحهم حسًا ضمنيًا («بديهيًا») بما يمكن توقعه فيما يلقونه من المواقف اليومية. يمتلك الناس في ثقافتهم إحساسًا عميقًا بالطريقة التي تُنسج بها التفاصيل معًا. لديهم شعور داخلي عميق بالطعام «المناسب» على الإفطار، واللون «المناسب» لفساتين الزفاف، والألوان والأشكال «المناسبة» لبطاقات عيد الحب؛ ويعرفون النغمة «الصحيحة» لتلاوة النعي. في المواقف الغامضة، يعرفون الإجراء العقلي الذي يجب استخدامه – الإجراء الذي يركز على الربط والبحث عن العلاقات أو الإجراء الذي يركز على الفصل والتمييز، وما إذا كان يتعين العمل للوصول إلى أهداف شخصية «تخصني أنا» أو أهداف اجتماعية «تخصنا نحن» (Oyserman, 2017). يتم اختبار هذه التنبؤات الضمنية المتأصلة ثقافيًا بشكل تلقائي وسريع بالملاحظة، مما يؤدي إما إلى انسجام سَهْل المعالجة بين التنبؤات والملاحظة أو تنافر أصعب في المعالجة بين التنبؤ والملاحظة (Oyserman, 2011,

2017). صيغ مصطلحا **الطلاقة الثقافية** ***cultural fluency*** **والعِيّ الثقافي** ***cultural disfluency*** لتسليط الضوء على فكرة أن تجربة السهولة (أو الصعوبة) الميتا معرفية هي نتيجة انسجام (أو تنافر) مع التوقعات المتجذرة ثقافيًا (Oyserman, 2011). تؤدي الطلاقة الثقافية ثلاث وظائف (Oyserman & Yan, 2018): من الناحية المعرفية، تشير إلى أن «كل شيء على ما يرام»، وبالتالي توفر موارد المعرفة والانتباه لما هو غير متوقع. على مستوى التواصل بين الأفراد، تقلل الاحتكاك الاجتماعي بين من يتشاركون في إطار ثقافي واحد – يتشاركون جميعًا في الإحساس نفسه بالطلاقة عندما تخرج المواقف بالصورة المتوقعة. نفسيًا **Intra-psychically**، تمنح المرء إحساسًا بالهدف والمعنى في الحياة – شعورًا باليقين السببي.

لكن الطلاقة الثقافية، كما أُجمل في هذا الفصل، تشجع أيضًا أنواعًا من إخفاقات الذكاء الاجتماعي تجعل من الإنسان غرًّا وساذجًا – راغبًا في تصديق افتراضات غير محتملة ويمكن خداعه بسهولة للإقدام على أفعال غير حكيمة. في هذا الفصل، أستخدم نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية- **culture-as-situated cognition theory**[79] لشرح هذه النتائج المتناقضة، وأستعرض النظرية وآثارها في ثلاثة أقسام. في القسم الأول، أوجز نظرية الثقافة كمعرفة موضعية. في القسم الثاني الأطول، ألخص الأبحاث التي تدرس العواقب النفسية للطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي، الذي يركز على عدد من مؤشرات السذاجة والغفلة (الميراث **inherence**، عمق المعالجة، والاستهلاك الأعمى). في القسم الثالث والأخير، أربط بإيجاز نتائج البحث بمسائل الغفلة والسذاجة وأسلط الضوء على أسئلة للبحث في المستقبل.

(79) نظرية المعرفة أو الإدراك الموضعي: تفترض أن المعرفة لا تنفصم عن الفعل، في هذه النظرية تكون المعرفة والتعلم بحسب الوضع القائم، وليس من خلال المفاهيم المخزنة سابقًا في الذاكرة. المعرفة موجودة فيما بين أيدينا في التو واللحظة غير منفصلة عن السياق والفعل والناس والثقافة واللغة.

نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية

ماذا تعني المعرفة «الموضعية»؟

تركز المعرفة الموضعية أو «التفكير في العالم» على تأثير السياقات الاجتماعية على الفكر والفعل. تقترح مقاربات المعرفة الموضعية أن «**التفكير من أجل الفعل**». المقصود هو أن الناس مرهفو الحس تجاه بيئتهم المباشرة، ويستخدمون كل فروع معارفهم التي يمكن الوصول إليها في اللحظة، ويفسرون ما يتبادر إلى أذهانهم في ضوء متطلبات السياق.

ما يمليه الوضع يعتمد على كيفية تفكير المرء فيه - تستخدم المعرفة المتاحة والخبرة الميتا معرفية لفهمه. تشمل المعرفة المتاحة المحتوى الدلالي المتاح والأهداف والإجراءات العقلية. الخبرات الميتا معرفية المتاحة عن السهولة أو الصعوبة أثناء التفكير في المحتوى والأهداف والإجراءات العقلية مهمة أيضًا. وما تمليه الخبرات الميتا معرفية يعتمد على العدسة التفسيرية التي يستخدمها الأفراد لفهم هذه الخبرات. ومن ثم، فإن الخبرة الميتا معرفية للطلاقة أو العِيّ يمكن أن تلمح إلى شيء ما عن العالم الخارجي ويمكن أن تقول شيئًا عن الذات ويميل الناس إلى تضمين المعرفة المتاحة والخبرة الميتا معرفية من حيث السهولة (الطلاقة) أو الصعوبة (العِيّ) في أحكامهم على الموقف وعلى أنفسهم، ما لم يكن لديهم سبب لاستبعادها.

في حين أن الناس حساسون لما يتبادر إلى أذهانهم وخبرتهم في التفكير فيما يدور في أذهانهم، فإنهم ليسوا حساسين لمصدر معلوماتهم أو خبرتهم الميتا معرفية (Schwarz, 2005, 2007؛ يمكن أن يطلق على ذلك قصر النظر الميتا معرفي، انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب). ومن ثم، فإن المعلومات أو الخبرة الميتا معرفية الحاضرة في الذهن تنسحب في كثير من الأحيان على المهمة التالية. يبقى الحال كذلك حتى لو كانت تلك المعلومات أو الخبرة عرضية وليست ناشئة عن المهمة المطروحة.

كيف تصبح الثقافة شكلًا من أشكال المعرفة الموضعية؟

تبدأ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية بافتراض أن البشـر يعيشون في ثقافات، وأن الثقافات معنية بالمتطلبات العامة للعيش مع الآخرين، وأن الناس يفهمون ما يعنيه السياق المباشر، أو ما يبدو أنه يعنيه، من خلال عدسة ثقافية. بتأكيدها على السياق المباشر، تقلل نظرية الثقافة كمعرفة موضعية من أهمية التكهنات حول الروابط السببية البعيدة بين الاختلافات الحالية الملاحظة بين المجموعات وتوفق بين الأدبيات التي توثق ما يبدو أنه اختلافات مزمنة عبر الثقافات والأدبيات التي توثق المرونة الموضعية (Oyserman, 2016).

تسلط مقاربة الثقافة باعتبارها معرفة موضعية في علم النفس الثقافي الضوء على نقطتين تم إغفالهما إلى حد كبير: الأولى، يمكن تمثيل الثقافة كمجموعة من شبكات المعرفة المترابطة. الثانية، توفر شبكات المعرفة المترابطة المتجذرة ثقافيًّا نماذج عقلية، تمنح الناس الخبرة الثقافية للتنبؤ بالطريقة التي يرجح أن يتطور بها الموقف.

يملك الناس الوصول إلى، العديد من شبكات المعرفة المترابطة المتجذرة ثقافيًا ويمكنهم استخدامها، ويعتمد تحديد ما يستخدمونه منها على السياق. تتضمن شبكات المعرفة تلك كلًّا من الذهنية الثقافية (المحتوى والإجراءات والأهداف المتعلقة بالمواضيع الشاملة للفردانية والجماعية والشرف) ومعرفة محددة متجذرة ثقافيًّا (غالبًا ما تكون ضمنية) حول كيفية عمل الأشياء وسير الأمور (على سبيل المثال، ما ترتديه العرائس، وما يتطلبه الإفطار). يقرب السياق المباشر مجموعة فرعية من شبكات المعرفة الثقافية المتاحة لاستخدامها في اللحظة المناسبة. يستعمل الناس هذه المجموعة الفرعية لتوفير إطار تنظيمي ضمني وللتنبؤ التلقائي بما يحدث بعد ذلك. لذلك، وعلى سبيل المثال، يكون الناس أفضل في تسمية شيء متفرد بسـرعة في مصفوفة بصرية عندما تتم تهيئة الذهنية الفردية. إنهم أفضل في تذكر مكان وجود شيء ما في مصفوفة بصـرية وعلى استعداد لدفع المزيد لإكمال مجموعة من الأغراض بعد تهيئة الذهنية الجماعية. المقصود هو أن الذهنية الثقافية المتاحة في وقتها مهمة

لفهم المعنى لأن الذهنية المتاحة تنتج تنبؤات متجذرة ثقافيًّا. إذا لم تتم تلبية التوقعات، فإن هذا يتطلب الانتباه لفهم سبب عدم تطابق الملاحظة مع التوقع.

تعريف الثقافة في نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية

كنقطة انطلاق، تفترض نظرية الثقافة كمعرفة موضعية أن الثقافة الإنسانية تطورت من ضرورة البقاء المتمثلة في الحاجة إلى التواصل مع الآخرين والتكيف مع حياة الجماعة. تتطلب حياة الجماعة أن ينسق الناس علاقاتهم وينظموها، وأن يوضحوا حدود الجماعة وأن يميزوا ويكافئوا الابتكار حتى يتمكنوا من تقليده أو استغلاله عندما يظهر، وفي المجمل لكي يتأقلموا ويعرفوا لمن يدينون بالولاء. على الرغم من أنه يجب معالجة المشاكل الأساسية للحياة الجماعية، إلا أنه يمكن للحلول الثقافية من صنع الإنسان أن تضع مزيدًا من التركيز على جانب أو آخر من هذه الجوانب اعتمادًا على الوضع البيئي. في كل مجتمع، تتطور الممارسات لخلق طرق «جيدة بما فيه الكفاية» لتنظيم العلاقات، وتوضيح حدود المجموعة وما يجب القيام به حيالها، وتسليط الضوء عندما يكون الابتكار مقبولًا أو ذا قيمة. يتطلب تنسيق العلاقات وتنظيمها وملاحظة الابتكار ومكافأته «حساسية اجتماعية» – حساسية لوجهات نظر الآخرين – و «ضبط للنفس» – القدرة على التحكم في تركيز انتباه المرء. في الواقع، لدى الناس حساسية تجاه الإشارات التي تحدد متى يقلدون (يتوافقون مع أعضاء الجماعة)، ومتى يبتكرون، ومتى يجب احترام حدود الجماعة.

تلك الحلول «جيدة بما فيه الكفاية» وليست مثالية. لكنها، بمجرد تطويرها، تصبح «شديدة الثبات» بحكم كونها طرقنا للتعامل مع الواقع – هياكلنا وممارساتنا ومعاييرنا وقيمنا «نحن». مجتمعةً، تشكل هذه المجموعة من الحلول «الجيدة بما فيه الكفاية» الثقافة، مجموعة معينة من الممارسات التي يتقاسمها الناس في مجتمع وزمان ومكان معين. بمجرد تطويرها، تتخلل الحلول الثقافية جميع جوانب السلوك، وتقيد وتمكن للإدراك والتفكير، وتوفر خريطة أو مخططًا مشتركًا لتمييز المعنى في مجموعة

متنوعة من المواقف. من هذا المنظور، تعد الثقافة مجموعة جزئيًّا من شبكات المعرفة المترابطة، أو شفرات المعالجة الضمنية، أو أطر صنع المعنى التي يميز الناس من خلالها عالمهم (Geertz, 1973) ويفهمون ما يريدون، وكيف يشرعون في للحصول عليه. نتيجة لذلك، تبدو المواقف المناسبة ثقافيًّا بديهية وصحيحة وواضحة بينما تبدو المواقف غير الملائمة ثقافيًّا غريبة أو في غير محلها أو حتى خاطئة.

الخبرة الثقافية والثقافة باعتبارها معرفة موضعية

من منظور الثقافة باعتبارها معرفة موضعية، لا يمكن اختزال الخبرة الثقافية – معرفة كيف تسير الأمور في الحياة اليومية للفرد – إلى ما إذا كانت الثقافة تركز بشكل نسبي إلى حد ما على «الفردانية» أو «الجماعية» أو «الشرف» (Oyserman, 2017). توفر الخبرة الثقافية طريقة لمعرفة ما يمكن توقعه في مواقف الحياة اليومية حتى يبدو العالم معقولًا ومنظمًا. تشمل الخبرة الثقافية معرفة الذهنية الثقافية التي يجب استخدامها في موقف معين (على سبيل المثال، الذهنية الفردانية عندما يكون التفرد جيدًا ومطلوبًا؛ الذهنية الجماعية عند ربط الأمور وإيجاد العلاقات بينها؛ وذهنية ترتكز على الشرف عند التعامل مع مسائل السمعة). لا تقتصر الخبرة الثقافية على الحساسية للإشارات المتعلقة بالعقلية الثقافية التي يجب استخدامها، بل تشمل الدراية بكيفية سير الحياة اليومية والدراية بالتقاليد ومصادرها. يكتسب الناس الخبرة الثقافية من خلال تعايشهم داخل المجتمع؛ الانتقال إلى مجتمع أو العيش فيه ينتج درجات متفاوتة من هذه الخبرة (Morris, Chiu, & Liu, 2015). مهما كانت الطريقة التي يكتسبونها بها، بمجرد أن يمتلك الناس الخبرة الثقافية، فإنهم يرون الثقافة على أنها أبسط وأوضح طريقة لسير الأمور. تخيل عروسًا مبتهجة تسير في ممشى الكنيسة تجاه الرجل الذي سيصبح قريبًا زوجها. ما لون فستانها؟ بالنسبة للأمريكيين، غالبًا ما تأتي الردود على هذا السؤال في الشكل التالي: «حسنًا، أعتقد، لا يوجد ما يلزم العروس أن ترتدي الأبيض.» المعنى الضمني هو أن الإجابة «الأبيض» واضحة جدًا لدرجة أن طرح السؤال بهذه البساطة قد يبدو

وكأنه خدعة أو لغز يعني به السائل شيئًا آخر غير الإجابة الواضحة التي يعرفها الجميع. لكن لاحظ أن معرفة ما يمكن توقعه يتطلب خبرة ثقافية أمريكية، يمتلكها الأمريكيون في أمريكا دون أن يلاحظوا ذلك.

هذه الخبرة من البداهة والوضوح والسهولة ليست مقصورة على الأمريكيين ولا هي تنطبق فقط على هذه الإجابات. محتوى الإجابات – ما تمثله الإجابات السهلة والواضحة والبديهية – قد يتغير عبر الثقافات وكذلك عبر الزمن في الثقافة الواحدة، لكن الشعور بالوضوح لا يتغير. معرفة الثقافة – القيم والأعراف والممارسات وطرائق العيش في وقت ومكان معينين – تعني أن الإجابات تقفز إلى الفكر بسهولة وتبدو واضحةً. لكن، على الرغم من هذا الوضوح، فإن التباين موجود. مرة أخرى، فكر في فستان الزفاف، يمكن للعرائس وفي بعض الأحيان يتزوجن بالفعل في فساتين من جميع الألوان. تركز الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي، كما نفصل فيما يلي، على الآثار الناشئة من هذا التباين.

الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي

ما الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي؟

الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي هما نتيجة التفاعل بين الخبرة الثقافية للأفراد وما تقودهم (ضمنيًّا) إلى توقعه، وما يلاحظونه فعليًّا، والمعنى الذي يستمدونه من خبراتهم الميتا معرفية بالسهولة أو الصعوبة. ما يجعل الخبرة الميتا معرفية تتجه إلى السهولة أو الصعوبة ليس الملاحظة نفسها ولكن الانسجام أو عدم الانسجام بين الملاحظة والتوقع المتجذر ثقافيًّا. الشعور بالانسجام أو عدم الانسجام يتطلب امتلاك الخبرة الثقافية لمعرفة ما يمكن توقعه(ضمنيًّا). هذه التوقعات متجذرة في ثقافة المرء – ما تعلمه المرء تصريحًا أو التقطه ضمنًا من خلال الملاحظة وممارسات التنشئة الاجتماعية. في ثقافة المرء، قد تكون الطلاقة الثقافية هي القاعدة – امتلاك خبرة ثقافية يعني معرفة ما يرجح أن يحدث. لاحظ أن خبرة الطلاقة الثقافية في

ثقافة المرء قد تتعزز أيضًا بميل التوقعات لتوجيه إدراك ما يتم التعامل معه (على سبيل المثال، التحيز التوكيدي، Wason, 1960؛ النبوءات ذاتية التحقق، Merton, 1948; Snyder, 1984؛ تأكيد الصورة النمطية، Hamilton & Trolier, 1986). على الرغم من هذه النزعة التوكيدية، فإن الملاحظات في بعض الأحيان تنتهك التوقعات وكما هو مفصل أدناه، يمكن أن ينشأ العِيّ الثقافي من اختلافات طفيفة عن التوقع.

ما الذي يجعل الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ثقافيين؟

تستند خبرة الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي إلى المعرفة الثقافية. أي أنه، كما هو مفصل أدناه، بدون المعرفة الثقافية، لا يمكن الحكم على منتج ثقافي بأنه يعاني من العِيّ أو يتمتع بالطلاقة – إنه ببساطة مجرد منتج ثقافي. تحدد المعرفة الثقافية توقعات ضمنية، تسفر، في حالة تلبيتها، عن معالجة المعلومات بسهولة، وإذا انتهكت، فإنها تؤدي إلى معالجة أكثر صعوبة. في مثال كلاسيكي، قدم برنر وبوستمان Bruner and Postman (1949) لطلاب أمريكان في جامعتي هارفرد ورادكليف مجموعة من أوراق اللعب وقيها التأخير في معرفة الورقة الصحيحة. كانت هناك أربع مجموعات من المشاركين؛ رأت إحدى المجموعات أوراق لعب يناسب شكلها ولونها التوقعات الثقافية. شاهدت مجموعة أخرى أوراق لعب لا ينسجم شكلها ولا لونها مع التوقعات الثقافية. شاهدت المجموعتان الأخريان نسبًا مختلفة من الأوراق المنسجمة وغير المنسجمة. استغرقت أوراق اللعب التي لا تتطابق مع التوقعات الثقافية وقتًا أطول لوصفها بشكل صحيح وكان تأثير عدم الانسجام واضحًا بشكل خاص في سياق المباريات أو عند تقديمها باعتبارها الورقة أولى. لا يوجد شيء متأصل في تكوين الورقة تسبب في حدوث ذلك – فليس السبب أن شكل القلب أو الماسة أسهل في تمييزهما أو أن اللون الأحمر أسهل في المعالجة من الأسود، بل أن المشاركين جاؤوا إلى التجربة بمعرفة ثقافية عن كيف تبدو أوراق

اللعب. الثقافة، بالطبع، ديناميكية. ستتكرر نتائج هذه التجربة مع طلاب الجامعات الأمريكية الحاليين فقط إذا كانت أوراق اللعب ترفيهًا شائعًا كما كان يبدو عندما أجريت تلك التجربة.

بهذه الطريقة، تختلف الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي عن المصادر الأخرى لطلاقة المعالجة، وهي منفصلة عن المعرفة الثقافية. فعلى سبيل المثال، تباين الألوان ونوع خط الكتابة المستخدم يؤثران على سهولة المعالجة من خلال القنوات الإدراكية وليس القنوات الثقافية. لا يتطلب الأمر معرفة ثقافية أو توقعًا ثقافيًّا لتكون عبارة مطبوعة باللون الأسود على ورق أبيض أسهل في المعالجة من عبارة باللون الرمادي مطبوعة على ورق رمادي. لا يتطلب الأمر معرفة ثقافية لتكون رسالة مطبوعة ببنط حجم 12 أسهل في القراءة من رسالة مطبوعة ببنط حجم 6.

لنأخذ مثالًا آخر، غالبًا ما يجد الناس أن تقديم أمثلة أسهل من تقديم أمثلة كثيرة، لكن ما لم ينتبهون إلى مصدر خبرتهم بالسهولة أو الصعوبة، فإنهم يميلون إلى الاعتماد على خبراتهم في الوصول لاستنتاجات حول الحقيقة (شوارتز ولي، الفصل 13 من هذا الكتاب). الاستنتاجات التي يقدمها الناس بعد خبرة السهولة (أو الصعوبة) عندما يُطلب منهم ذكر القليل من الأمثلة (أو العديد منها) لا يبدو أن لها علاقة بالثقافة. وهذا يعني أن النظريات العادية لما تمثله سهولة توليد الأمثلة بالنسبة للحقيقة والخبرة وحجم الفئة لا يبدو أنها متجذرة في معرفة ثقافة معينة.

الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ليسا مرادفين للمزاج الإيجابي والسلبي

من المحتمل أن يكون العِيّ الثقافي أمرًا سلبيًّا بنفس الطريقة التي تكون بها الأنواع الأخرى من العي – عند مستوى منخفض أو استجابة وجدانية «بدائية» كما وصفها كل من جاورونسكي **Gawronski** وبودنهاوزن **Bodenhausen** (2007، 2011) كجزء من المعالجة المترابطة للمقترحات. قد يتطلب الحصول على

مقياس لهذا النوع من التأثير المزاجي استخدام المقاييس الفسيولوجية الأساسية أو المقاييس غير المباشرة مثل الإعجاب أو الاستهلاك (**Winkielman, Berridge, & Wilbarger, 2005**). في حين يؤثر المزاج السلبي على المعالجة المعرفية (فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب)، لم تجد الأبحاث حتى الآن علاقة بين الحالة المزاجية طبقًا لما يذكره صاحبها (التي تم الحصول عليها من مقياس الوجدان الإيجابي والسلبي؛ **Thompson, 2007**) والطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي. لذلك، لم يجد موراي **Mourey** وزملاؤه (2015) أي آثار للطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي على الحالة المزاجية سواء ركزوا على الأحداث الثقافية الإيجابية (مثل، حفلات الزفاف، الأعياد) أو السلبية (مثل، الجنازات، النعي) في ثلاث تجارب في الولايات المتحدة وهونج كونج. كرر لين **Lin** وزملاؤه (2018) هذا النمط من انعدام التأثير في تجربتين مع مشاركين من الولايات المتحدة وإسرائيل باستخدام أحداث ثقافية مختلفة، عيد الحب ووجبة الإفطار. النتيجة المفهومة هنا هي أن تأثيرات الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ليست مجرد تأثيرات مزاجية.

ما عواقب الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي؟

عندما تسير الأمور كما هو متوقع (التوقع المتجذر ثقافيًّا يطابق الواقع المرصود) تكون الخبرة الميتا معرفية سهلة. تعني السهولة عدم وجود مشكلة، ولا داعي لمزيد من التفكير. في المقابل، عندما لا تخرج الأمور بالشكل المتوقع ضمنيًّا (التوقع المتجذر ثقافيًّا يتعارض مع الواقع المرصود) تكون الخبرة الميتا معرفية صعبة. تشير الصعوبة إلى وجود مشكلة محتملة، تتطلب النظر في سبب عدم صحة التوقعات. تعتمد العواقب النهائية للطلاقة الثقافية والعِيِّ الثقافي على ما إذا كان الناس يستنتجون أن مصدر السهولة أو الصعوبة خارج عنهم (هناك شيء خاطئ في الوضع الخارجي) أو بسبب شيء ما في أنفسهم (هناك شيء خاطئ فيّ). كما هو موضح بيانيًّا في الشكل 14-1 ومفصلًا في الأقسام الثلاثة التالية، فإن المعنى الذي

يستمده الناس من السهولة يمكن أن يكون «كل شيء على ما يرام من حولي» أو «لا داعي للتفكير» والمعنى الذي يستخلصه الناس من الصعوبة يمكن أن يكون «يبدو أن كل شيء في غير محله» أو أن «ثمة خطأ هنا.»

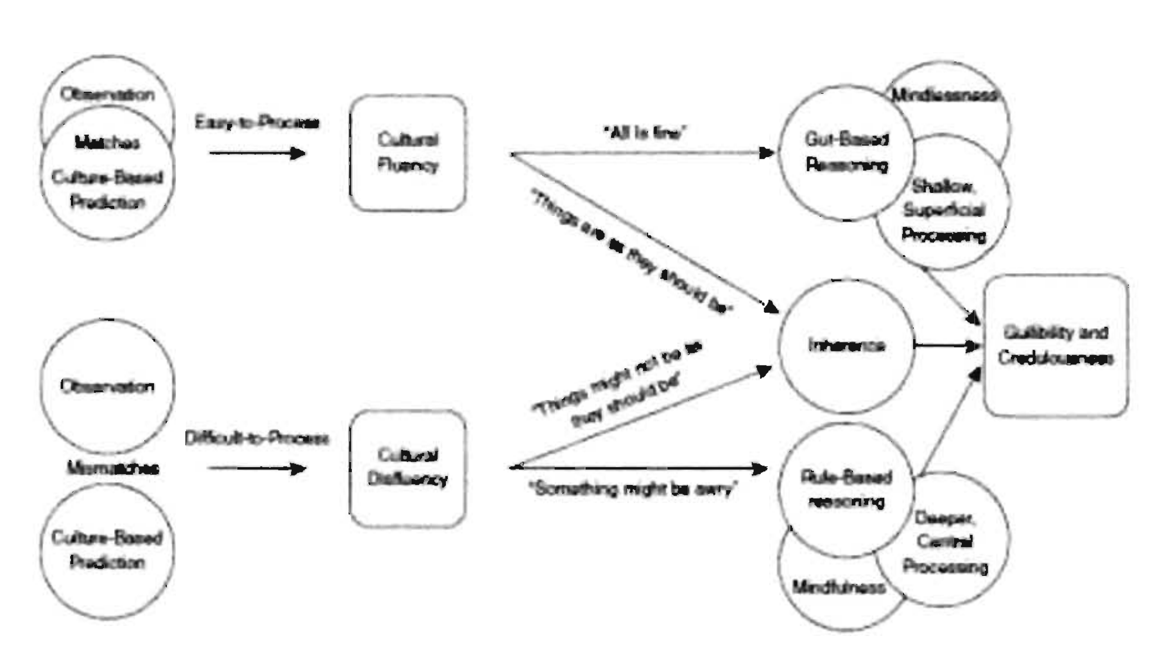
الطلاقة الثقافية مهمة للسذاجة: الميراث النفسي

تعريف الميراث

الميراث- inherence النفسي هو الإحساس بأن الأنماط الموجودة في العالم هي الترتيب الطبيعي للأشياء – الطريقة التي ينبغي أن تكون عليها الأمور. إنها عملية ضمنية تقود الناس إلى شرح الأنماط المرصودة من حيث السمات المتأصلة في مكوناتها. لذلك، على سبيل المثال، «ترتدي الفتيات اللون الوردي، والوردي لون رقيق، لذلك لا شك أن الفتيات يرتدين اللون الوردي لأن اللون الوردي رقيق.» يعد الميراث تمهيدًا معرفيًا مهمًا لتعلم تقسيم الأشياء إلى فئات من خلال ارتباطه بالجوهر النفسي، الاعتقاد بأن الفئات مستقرة وحتمية وثابتة يسهل تعلم تقسيماتها. وضع كل من سولومون وسيمبيان (2014) مقياسًا للميراث باستخدام عناصر مثل: «يبدو من الصواب أن اللون الوردي هو اللون المرتبط عادةً بالفتيات»، «يبدو من المناسب جدًا أن معجون الأسنان يُطعّم في الغالب بالنعناع»، «هناك أسباب جيدة لطباعة الدولار باللون الأخضر»، «يبدو من الطبيعي استخدام اللون الأحمر في إشارة المرور ليعني 'توقف'»، و «يبدو من المثالي أن تكون عطلات نهاية الأسبوع يومي السبت والأحد». الاتفاق مع تلك المقترحات يعني أن الناس يفترضون أن الأعراف الاجتماعية الحالية طبيعية ومثالية وليست احتمالًا واحدًا بين احتمالات كثيرة. تشير الدرجات الأعلى من الميراث إلى أن البدائل ليست في الذهن أساسًا. غالبًا ما يفشل الناس في اكتشاف أن الرابط بين اللون والجنس اعتباطي بالرغم من أنه متجذر ثقافيًا. على الرغم من أنه تقليديًا يرتبط اللون الأزرق بالفتيان والوردي بالفتيات وليس العكس، إلا أنهما يستخدمان بالتبادل كألوان «لغرف الأطفال» ترمز

إلى حداثة السن وليس الجنس وعندما يتم اختيار اللون، غالبًا يكون اللون الأزرق هو اللون المحدد للفتيات (للاطلاع على مراجعة تفصيلية، انظر Cimpian & Salomon, 2014). وينطبق الشيء نفسه على معجون الأسنان، والمال، وعطلات نهاية الأسبوع – يمكن أن يكون لمعجون الأسنان نكهات مختلفة أو بدون أي نكهات على الإطلاق، ويمكن أن تكون العملات ذات ألوان مختلفة، وأن ترتبط أيام عطلة نهاية الأسبوع بعادات المجتمع ودينه.

بالنظر إلى العناصر المستخدمة لتقييم الميراث، قد يبدو أن الميراث النفسي يعمل بمثابة عائق معرفي، باعتبارها شكلًا من أشكال السذاجة. وهو كذلك بالفعل. يرجح أن من يحصلون على درجات أعلى في مقياس الميراث ينظرون إلى العالم من حولهم نظرة جوهرية ثابتة. ومن ينظرون إلى العالم نظرة جوهرية يرجح كذلك أنهم ينظرون إلى الاختلافات على أنها غير قابلة للتغيير. وهذا يقوض لديهم الرغبة في الانخراط والثقة والتعاون مع أشخاص من فئات خارج فئتهم ويزيد من قبول الصور النمطية والتفرقة على أساس العرق.



الشكل 14-1، كيف تؤثر الطلاقة الثقافية والعي الثقافي على السذاجة والغفلة المحتملة من خلال الميراث، عمق المعالجة، والأسلوب الإدراكي.

الأدلة

أجرى لين وزملاؤه (2018) خمس تجارب لاختبار التنبؤ بأن الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي يؤثران على الميراث. لاستنفار الطلاقة الثقافية أو العِيّ الثقافي، عرضوا منتجات ثقافية على مشاركين تم تقسيمهم عشوائيًا إلى مجموعتين. شاهدت كل مجموعة إصدارات من منتج ثقافي. رأت مجموعة الإصدارات «الصحيحة» (المتوقعة) بينما رأت المجموعة الأخرى الإصدارات «الخطأ» غير المتوقعة للمنتج. للتعمية، أُخبر المشاركون أن مهمتهم هي تقييم المنتجات من حيث الجودة (أو الجودة والجاذبية). بعد مهمة تصنيف المنتج الثقافي، قرأ المشاركون وقيموا موافقتهم أو عدم موافقتهم على عناصر مقياس الميراث الخمسة عشر، ثم صنفوا مدى تقليدية المنتجات وتشابهها مع توقعاتهم للمنتجات التي رأوها من قبل. هذه التقييمات كانت بمثابة عمليات تحقق من نتائج التلاعب. بالفعل، في التجارب، صنف المشاركون في الحالة «الصحيحة» المنتجات على أنها أعلى من حيث الجودة والجاذبية والتقليدية والتشابه مع التوقعات بنسبة أكبر من المشاركين في الحالة «الخطأ». اختلف المنتج الثقافي في كل تجربة لاختبار ثبات تأثير الطلاقة الثقافية والعِيِّ الثقافي على الميراث.

في التجربة الأولى، شاهد مشاركون أمريكيون أربع بطاقات لعيد الحب وطُلب منهم تقييم جودة كل بطاقة وجاذبيتها. رأى نصف المشاركين نسخًا من بطاقات عيد الحب «الصحيحة» (المتوقعة) – وهي بطاقات زينت بقلوب باللون الوردي والأحمر ومليئة بمشاعر دافئة. ورأى النصف الآخر من المشاركين نسخًا من بطاقات عيد الحب «الخاطئة» (غير المتوقعة) – كانت البطاقات بلون محايد وليست وردية ومزينة بالجماجم، وعبارات التهنئة عليها تحمل مسحة عصبية. أجرى الباحثون التجربة في عيد الحب ومرة أخرى بعد شهر. كان الميراث أقل بالنسبة للمجموعة التي شاهدت البطاقات «الخطأ» مقارنة «بالصحيحة»، سواء في يوم عيد الحب أو بعد شهر. تدعم النتائج التنبؤ بأن الطلاقة الثقافية تعزز الميراث وأن العِيّ

الثقافي يقوضه. تنبأ المشاركون تنبؤات (ضمنية) استنادًا إلى شبكة المعرفة المترابطة لعيد الحب المتوفرة لديهم، وكان تطابق الملاحظة أو عدم تطابقها مع التنبؤ أمرًا مهمًّا لإحساسهم اللحظي بأن الطريقة التي سارت بها الأمور هي ما ينبغي أن تكون عليه. رؤية البطاقات «الصحيحة» لعيد الحب بدلًا من البطاقات «الخطأ» أوحى بالميراث. صنف الناس البطاقات «الخاطئة» على أنها أقل جاذبية وأقل جودة وأقل أصالة، ولكن لم يكن أي من هذه التصنيفات مهمًا، وهو ما يلائم التنبؤ بأن الناس حساسون لخبراتهم من الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات.

في التجربة الثانية، شاهد إسرائيليون ثماني صور لوجبات إفطار وطُلب منهم تقييم جودة كل منها وجاذبيته. في إسرائيل يأكل الناس في العادة مزيجًا من الخضر النيئة – خاصة الطماطم والخيار والزيتون وبعض الزبادي أو الجبن الطازج مع الخبز أو اللفائف. الحبوب الباردة أو الساخنة واللحوم من أي نوع والحلويات من أي نوع ليست شيئًا معتادًا. قد يُقدم البيض ولكن ليس المرق أو الصلصة أو البسكويت أو التوست الفرنسي أو فطائر. من اختيروا عشوائيًّا لمجموعة الإفطار «الصحيح» (المتوقع) رأوا أطباق الإفطار وفيها الخضروات النيئة والزبادي واللفائف الطازجة. في المقابل، رأى من تم اختيارهم عشوائيًّا لمجموعة الإفطار «الخطأ» (غير المتوقع) أطباقًا فيها لحوم وجبن وفطائر حلوة. كان الميراث أقل بالنسبة للمجموعة التي شاهدت وجبات الإفطار «الخاطئة» مقارنة بالوجبات «الصحيحة». ولتقييم تأثير التلاعب في التجربة، طُلب من المشاركين تقييم الصور من حيث الجودة والجاذبية ومطابقة وجبات الإفطار ذاتها للتقاليد. كما هو متوقع إذا كانوا يعانون من العِيّ، صنف الناس وجبات الإفطار «الخاطئة» على أنها أقل جاذبية وأقل جودة وأقل تقليدية. بما يتناسب مع التنبؤ بأن الناس مرهفون لخبراتهم من الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات، كان من تم اختيارهم عشوائيًا لرؤية وجبات الإفطار «الخاطئة» أقل ميراثًا ممن تم اختيارهم عشوائيًا لرؤية وجبات

الإفطار «الصحيحة» – لقد كانوا أقل اتفاقًا مع عناصر مقياس الميراث لسولومون وسيمبيان (2015). هذا التأثير لم يأتي من خلال تقييمات الجاذبية أو الطلاقة أو الجودة.

في التجربة الثالثة، رأى أمريكيون من أصل أوروبي أربع صور من حفل زفاف لعروس وعريس أمريكيين من أصل أوروبي وطُلب منهم تقييم جودة كل صورة. شاهد من تم اختيارهم عشوائيًّا لمجموعة الصور «الصحيحة» (المتوقعة) صور زفاف لعروس ترتدي ثوبًا أبيض، وعريسًا يرتدي بدلة سهرة سوداء، وكعكة زفاف ذات طبقات مزينة بعجينة الفونداں البيضاء المثلجة، ومسرح زفاف رسمي ولكن شبيه بالمنزل. في المقابل، رأى من تم اختيارهم عشوائيًّا لمجموعة صور الزفاف الخطأ (غير المتوقعة) صور زفاف لزوجين أمريكيين أوروبيين، العروس في ثوب أسود والعريس في بدلة سهرة بيضاء، وكعكة زفاف مثلجة من عدة أدوار من الفونداں الأسود، ومسرح جميل لكن ذا طابع صناعي. كان الميراث أقل بالنسبة للمجموعة التي شاهدت صور الزفاف «الخطأ» مقارنة بتلك التي شاهدت الصور «الصحيحة». صنف المشاركون الصور التي تحتوي على مشاهد زفاف «خاطئة» على أنها أقل جودة. كما صنفوها على أنهت أقل التزامًا بالتقاليد. لم تؤثر هذه التصنيفات على الميراث، أي أنها متسقة مع التنبؤ بأن الناس حساسون تجاه خبراتهم من الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات.

في التجربة الرابعة، شاهد صينيون من عرقية الهان خمس صور من حفل زفاف لعروس وعريس صيني من الهان وقيموا جودة كل صورة. شاهد من تم اختيارهم عشوائيًّا في مجموعة صور الزفاف «الصحيحة» (المتوقعة) صور زفاف لزوجين صينيين من الهان، والعروس في ثوب أبيض والعريس في بدلة داكنة، وضيوف بأزياء مختلفة، وسيارة مزينة بالورود. في المقابل، شاهد من تم اختيارهم عشوائيًّا لمجموعة صور الزفاف «الخطأ» (غير المتوقعة) صور زفاف لزوجين صينيين من الهان، والعروس في فستان أسود والعريس ببدلة داكنة، وضيوف في ملابس مختلفة،

وسيارة مزينة بالفواكه. كان الميراث أقل بالنسبة للمجموعة التي شاهدت صور الزفاف «الخطأ» مقارنة بتلك التي شاهدت الصور «الصحيحة»؛ وكما ذكرنا من قبل، لم تؤثر تقييمات الجودة والالتزام بالتقاليد على العلاقة بين نوع الزفاف الذي يتم عرضه والميراث.

شملت التجربة الخامسة مشاركين أمريكيين وأجريت قبل عيد العمال مباشرة. وزع الباحثون المشاركين عشوائيًّا على ثلاث مجموعات، مضيفين مجموعة ضابطة محايدة، كما هو مفصل لاحقًا. شاهدت كل مجموعة أربع حقائب تسوق بمناسبة عيد العمال وطُلب منها تقييم جودة تصميمات أكياس التسوق وجاذبيتها. في المجموعة «الصحيحة» (المتوقعة)، كانت حقائب التسوق تحمل شعار «عيد عمال سعيد» بألوان حمراء وبيضاء وزرقاء وتصميم ذي طابع وطني لعلم أو ألعاب نارية. في المقابل، في المجموعة «الخطأ» (غير المتوقعة)، كانت الحقائب تحمل شعار «حقيبة تسوق» (بدون إشارة إلى عيد العمال)، مع نسق ألوان صديق للبيئة بشكل غامض (بني وأخضر) وتصميمات بيئية (حيوانات، أشجار). شاهدت المجموعة الضابطة أربع صور لأكياس التسوق عليها «عيد عمال سعيد» لكن بألوان صديقة للبيئة وتصميمات للحيوانات أو النباتات بدلًا من الألوان والتصميمات الوطنية. كان الميراث أقل بالنسبة للمجموعة التي شاهدت تصاميم عيد العمال «الخطأ» مقارنة بالتصاميم «الصحيحة» أو «الضابطة». جاء تقييم المشاركين للصور التي تحتوي على حقائب عيد العمال «الخطأ» أنها أقل جاذبية وأقل جودة وأقل تقليدية. لم تؤثر هذه التقييمات على الميراث، ما يجعلها منسجمة مع التنبؤ بأن الناس حساسون لخبرات الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات.

بإجراء تحليل شامل لهذه الدراسات مجتمعة، اتضح أن متوسط تأثير رؤية المنتجات التي تتسم بالطلاقة الثقافية مقابل المنتجات التي تتسم بالعي الثقافي كان من صغير إلى متوسط ($d = .38$). أوحى فاصل الثقة 95٪ (.24 to .53) أن التأثير الحقيقي للطلاقة الثقافية وعدم الطلاقة على الوراثة يتراوح من صغير إلى متوسط إلى

كبير. عبر الدراسات، كانت تأثيرات الحالة مباشرة، ولم يتم التوسط فيها أو الإشراف عليها من خلال تصنيفات الجودة أو الجاذبية أو التقاليد، ولم يكن اختبار عدم التجانس مهمًّا. تنسجم هذه النتائج مجتمعة مع تنبؤ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية بأن الناس حساسون تجاه خبراتهم من حيث الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات. تنسحب خبرات الطلاقة الثقافية أو العي الثقافي على تكوين الأحكام اللاحقة حتى عندما تكون الخبرة الثقافية غير ذات صلة بموضوع تلك الأحكام.

باختصار، من الدراسات المختلفة، النتيجة النهائية لتجربة الانسجام مع التوقعات الثقافية هي الحفاظ على الإحساس بالميراث؛ ويتعطل هذا الإحساس بالميراث عند وجود تنافر مع التوقعات الثقافية. إذا كان العالم يسير كما ينبغي، فلا داعي للتفكير فيها إذا كان هناك أي سبب لكيفية جريان الأمور بهذا الشكل. وهذا يعني أن أي رسالة بالإمكان صياغتها بلغة وصور فصيحة ثقافيًّا تتم معالجتها على أنها صحيحة في جوهرها، بالطريقة التي ينبغي أن تكون عليها الأمور، دون مزيد من المعالجة. «إنه أمريكي أكثر من فطيرة التفاح والبيسبول» قول مأثور يستحضر هذا الإحساس بأنه بمجرد تضمين عنصر ما في المزيج الطلق ثقافيًّا، يتم منحه أيضًا ختم القبول دون مزيد من المعالجة.

الطلاقة الثقافية مهمة للسذاجة: التفكير

تعريف التفكير

يمكن للناس، لتكوين الأحكام، وتقييم طبيعة الحجج المقنعة، ولفهم خبراتهم، استخدام التفكير **reasoning** الترابطي القائم على الجوهر، أو التفكير المنهجي القائم على القواعد. أي أنه يمكنهم معالجة المعلومات من خلال «شعورهم» الحدسي باستخدام إشارات محيطية فرعية من قبيل ما إن كانت المعلومات تبدو مألوفة. يمكنهم أيضًا معالجة المعلومات من خلال القواعد، باستخدام إشارات

مركزية مثل طبيعة الحجج وما إذا كان مصدر المعلومات موثوقًا به أم لا.

تتنبأ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية بأنه في المواقف التي تتميز بالطلاقة الثقافية التي تتسق فيها الملاحظة مع التوقعات الضمنية، يمكن أن تبقى المعالجة قائمةً على الحدس وضحلة. على النقيض، ونظرًا لأن خبرة العِيّ الثقافي دليل على وجود مشكلة، يجب أن تزيد من التدقيق في الحجج، مع تركيز الانتباه على طبيعتها وتقليل الاعتماد على الإشارات المحيطية. السؤال المتعلق بالسذاجة والغفلة هنا هو ما إذا كانت الطلاقة الثقافية تتسبب في التمسك بالمنطق القائم على الحدس في السياقات التي تتطلب تفكيرًا منهجيًا وما إذا كانت تدعم المعالجة السطحية للحجج المقنعة. في هذا القسم، أركز على الأدلة المتعلقة بالتفكير المنهجي. في القسم التالي، حول الغفلة، أركز على الأدلة المتعلقة بالاعتماد على الإشارات المحيطية.

الأدلة

تناول موراي وزملاؤه (2015) مسألة ما إذا كان التأثير المتوقع للطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي على أساليب التفكير يمكن اكتشافه من خلال اختبار المشاركين في مهمة مصممة خصيصًا للحصول على إجابات قائمة على الحدس أو على القواعد (نسخة من اختبار الانعكاس المعرفي ذي الثلاثة العناصر، **Frederick, 2005**). وهذا مثال على اختبار الانعكاس المعرفي الأصلي: «تكلف صنارة الصيد والطُعم معًا 11 دولارًا. الصنارة تكلف 10 دولارات أكثر من الطعم. كم يكلف الطعم؟» الإجابة المستندة إلى الحدس («الخطأ») هي 1 دولار بناءً على التركيز الجوهري على جزء «10 دولارات» من المعلومات مما أدى ببساطة إلى طرح 10 دولارات من 11 دولارًا (11 دولارًا - 10 دولارات = 1 دولار). الاستجابة القائمة على القواعد («الصحيحة») هي خمسون سنتًا استنادًا إلى التركيز على جزء «10 دولارات أكثر» من المعلومات وينتج عنه المعادلة التالية: 11 = ن + (ن + 10) يجيب الناس بالإجابة القائمة على الحدس أو المستندة إلى القواعد – وعدد قليل فقط منهم يجيبون إجابات

لا تندرج تحت أيها (في المثال أعلاه، إجابات بخلاف 1.00 دولار أو 0.50 دولار).

كما نفصل لاحقًا، أجرى موراي وزملاؤه (2015) أربع تجارب بهذا الصدد. تضمنت إحدى التجارب وجود اللون الوردي أو عدم وجوده كإطار للصفحات المطبوعة عليها الأسئلة، وذلك في يوم عيد الحب أو بعد عيد الحب. اشتملت تجربتان على صور لحفلات الزفاف. تضمنت التجربة الأخيرة قراءة نعايا. في كل تجربة قسم الباحثون المشاركين عشوائيًّا إلى مجموعتين. شاهدت إحدى المجموعات نسخًا من منتج ثقافي يحقق التوقعات (يبدو «صحيحًا»). في المقابل، شاهدت المجموعة الأخرى نسخًا من المنتج نفسه يرجح أنها غير منسجمة مع توقعاتهم الثقافية (تبدوا بطريقة ما «خطأ») أو غير ذات صلة بتوقعاتهم الثقافية (المجموعات الضابطة). بعد مهمة التقييم، طُلب من جميع المشاركين «النقر على السهم للانتقال إلى المهمة التالية» (المهمة المعرفية).

أُجريت التجربة الأولى في آن آربور، متشجن (الولايات المتحدة) وفي هونج كونج، الصين. في كل بلد، وُزع المشاركون عشوائيًّا على مجموعات رأت، أو لم تر، إطارًا ورديًّا حول الصفحات أثناء العمل على المهمة المعرفية. في كل بلد، تم تكليف المشاركين بالمهمة في يوم عيد الحب أو بعد أسبوع من عيد الحب. تضمن تصميم التجربة أربع مجموعات إحداها مجموعة اختبار الطلاقة الثقافية – في هذه الحالة، رأى المشاركون اللون الوردي في عيد الحب.[80] اللون الوردي هو اللون «المناسب» لعيد الحب ولكن فقط في يوم عيد الحب، وإلا فهو مجرد لون. كانت المجموعات الثلاث الأخرى عبارة عن مجموعات ضابطة، الهدف منه اختبار التنبؤ بأن المجموعة التي جربت الطلاقة الثقافية ستفكر بشكل أقل منهجية من المجموعة التي شاركت في يوم عيد الحب بدون وجود الإطار الوردي على الصفحات، والمجموعة التي

(80) لاحظ أن اللون الوردي هو جزء من شبكة المعرفة الترابطية لعيد الحب، لكن على عكس بطاقة عيد الحب نفسها، فإن اللون الوردي لا ينحصر استخدامه في عيد الحب فقط (المؤلفة).

رأت الإطار الوردي ولكن ليس في يوم عيد الحب، والمجموعة التي لم تشهد لا الإطار الوردي ولا عيد الحب. افتُرض أن إشارات اللون الوردي وحدها ويوم عيد الحب وحده ليست كافية لتنشيط شبكة المعرفة المترابطة لعيد الحب. بما ينسجم مع التنبؤ بأن الناس مرهفون لخبراتهم في الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي، كان التفكير المنهجي أقل بالنسبة للمجموعة التي رأت اللون «الصحيح» في الوقت «الصحيح» (اللون الوردي في يوم عيد الحب). كانوا أكثر عرضة لتقديم إجابة الـ 10 دولارات الخاطئة مقارنة بالمشاركين في الحالات الثلاث الأخرى – ولم يختلف المشاركون في هذه المجموعات الثلاث الأخيرة عن بعضهم البعض.

أُجريت التجربتان الثانية والثالثة في المجموعة الأمريكية، حيث قيم المشاركون جودة مجموعة من صور الزفاف. رأى المشاركون الأمريكيون الذين تم اختيارهم عشوائيًا للمجموعة «الصحيحة» ثماني صور لعروس ترتدي الأبيض، وعريسًا يرتدي الأسود، وكعكة زفاف ذات طبقات من الفوندان بيضاء، وحفل زفافهم في وجود الوصيفات وأصدقاء العريس. كانت الصور الثماني التي شاهدها المشاركون الأمريكيون الذين وُزعوا عشوائيًّا على المجموعة «الخطأ» من نفس موقع مصور الزفاف، لكنها أظهرت عروسًا ترتدي فستانًا به بعض الأخضر والأرجواني وعريسًا يرتدي بدلة بها بعض اللون الأرجواني. زُينت كعكة الزفاف المكونة من طبقات بتروس ملونة، ولم يكن هناك حفل زفاف. قيم المشاركون جودة كل صورة. ثم شرعوا في المهمة المعرفية وتقييم مدى التزام الصور التي شاهدوها بالتقاليد بشكل عام. كان التفكير المنهجي أقل بالنسبة للمجموعة التي شاهدت صور الزفاف «الصحيحة» مقارنة بالصور «الخطأ». لم تكن التأثيرات ناتجة عن تقييمات جودة التصوير أو التزام الزفاف بالتقاليد، مما ينسجم مع التنبؤ بأن الناس حساسون لخبرات الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات.

في تجربة رابعة، قرأ المشاركون الأمريكيون نسختين من النعي ذاته واختاروا أي

النسختين يجب أن تستخدمه الأسرة.[81] قرأ المشاركون الأمريكيون الذين وُزعوا عشوائيًّا على المجموعة «الصحيحة» نسختين من نعي ذُكرت فيه محاسن المتوفاة وحزن أبنائها على خسارتها. أما المشاركون الذين اختيروا عشوائيًا للمجموعة «الخطأ» فقد قرأوا نسختين من نعي لم تُذكر فيه مناقب المتوفاة ولا حزن أبنائها على فقدانها. بعد اختيارهم، شرع المشاركون في المهمة المعرفية وتقييم التزام النعايا التي رأوها طبقًا للتقاليد بشكل عام. كان التفكير المنهجي أقل بالنسبة للمجموعة التي شهدت النعي «الصحيح» مقارنةً بالنعي «الخطأ». لم تكن التأثيرات ناتجة عن القرب أو البعد عن التقاليد، مما يتناسب مع التنبؤ بأن الناس حساسون لخبراتهم بالطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات.

باختصار، دعمت جميع التجارب الأربعة التنبؤ بأن التجربة الميتا معرفية للسهولة (الطلاقة) أو الصعوبة (العِيّ) القائمة على الثقافة تؤثر على الأسلوب المعرفي. أظهرت كل دراسة اختلاف ظروف الطلاقة والعِيّ. أشار اللون الوردي في دراسة عيد الحب إلى أن الاختلاف كان نتيجة التأثير السلبي للطلاقة الثقافية – كان التفكير المنهجي أقل احتمالًا في حالة الطلاقة الثقافية مما كان عليه في الظروف الضابطة. إن الطلاقة الثقافية تعزز المعالجة الترابطية القائمة على الحدس. يؤدي العِيّ الثقافي إلى تحويل المعالجة إلى معالجة منهجية قائمة على القواعد. توثق هذه الدراسات أن المعالجة السهلة عندما تتطابق التوقعات مع الملاحظة وصعوبة المعالجة عندما تتعارض التوقعات مع الملاحظة تنسحب على مهام الحكم التالية.

أسفرت دراسة تحليلية شاملة عبر التجارب عن حجم تأثير متوسط إلى كبير (**d** = .46) وفاصل ثقة 95٪ (65. to 26.) ولم يكن اختبار التغاير دالًّا. في كل الدراسات، كانت تأثيرات الطلاقة الثقافية مباشرة، ولم تأتِ نتيجة لتقييمات الجودة

---

(81) لإعداد النسختين، أعاد الباحثون ترتيب الجمل لكنهم احتفظوا بالمحتوى كما هو تمامًا. أما النعي «الخطأ» فقد عُثر عليه في طبعة الكترونية لصحيفة محلية وتم تعديله قليلًا لإنشاء النسخة «الصحيحة». على سبيل المثال «لم تكن لديه أي هوايات. لن يبكيه أحد» في الأصل تم تحريره إلى «كانت لديه العديد من الهوايات. سنفتقده جميعًا.» (المؤلفة).

أو الالتزام بالتقاليد، ولم تخفف تلك التقييمات من آثارها. مجتمعة، تتسق النتائج مع تنبؤ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضوعية بأن الناس حساسون تجاه خبراتهم من الطلاقة الثقافية أو العِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر تلك الخبرات. تنسحب تجربة الطلاقة الثقافية أو عدم الطلاقة إلى الأحكام اللاحقة حتى عندما تكون التجربة الثقافية غير ذات صلة بموضوع الحكم.

الطلاقة الثقافية مهمة للسذاجة: الاستهلاك الطائش

تعريف الاستهلاك الطائش

يحدث الاستهلاك الطائش أو الأعمى عندما يختار الناس أو يشترون أو يستهلكون أو يأخذون، كما لو أنهم لا يتصرفون بدون تفكير، باندفاع. وأنا أستخدم هنا مصطلح الاستهلاك الطائش سواء أكان ما يتم استهلاكه طعامًا أم سلعة استهلاكية أم حجة مقنعة. وغرضي أن أسلط الضوء على أن العملية الأساسية التي يقوم عليها «الطيش» تستلزم معالجةً ضحلةً تستند إلى إشارات سطحية والاعتماد على الفكر القائم على الحدس وليس القائم على القواعد. أدبيات علم النفس حول العلاقة بين الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي من جهة والاستهلاك الطائش سواء من الطعام أو السلع الاستهلاكية أو الحجج المقنعة من جهة أخرى لا تزال في أطوارها الأولى.

تتنبأ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضوعية بأن المواقف التي تتميز بالطلاقة الثقافية، تلك التي تسير كما هو متوقع، تزيد من الميل نحو الاستهلاك الطائش والسذاجة – الإقناع السهل بإشارات سطحية تتناسب مع شبكات المعرفة الترابطية القائمة على الثقافة. في هذه الحالة يكون الناس أكثر ميلًا إلى السير مع التيار – التقدم عندما تشير السياقات إلى التقدم والتراجع عندما تشير السياقات إلى التراجع – وإلى سهولة الاقتناع بالإشارات المحيطية في ظل ظروف الطلاقة الثقافية. لاحظ أن هذا التأثير يجب أن يقتصر على المواقف التي يتم فيها تفسير الطلاقة (السهولة) والعِيّ

(الصعوبة) على أنهما متعلقان بالسياق ذاته وليسا متعلقين بالذات. إذا اعتُبرت الطلاقة الثقافية أو العِيّ الثقافي أشياء تحمل معنى ما عن الذات، فإن العِيّ الثقافي في هذه الحالة يستنزف الذات، مما ينتج عنه شعور مفاده «ربما أنا لست على قدر كافٍ من الكفاءة». في هذا القسم، أقدم الأدلة الناشئة على الاستهلاك الطائش.

الأدلة

تناول موري وزملاؤه (2015) مسألة الاستهلاك الطائش في أربع تجارب. في إحدى التجارب، كان المتغير التابع هو وزن الطعام الذي وضعه المشاركون الأمريكيون على أطباقهم، وفي تجربة ثانية كان حجم الجزء الذي اختاره المشاركون الأمريكيون ونظراؤهم الصينيون من هونج كونج في بوفيه طعام افتراضي، في التجربتين الثالثة والرابعة، كان المتغير التابع هو احتمال شراء منتج استهلاكي.

في إحدى التجارب الميدانية الواقعية، قُسم المشاركون الأمريكيون الذين حضروا نزهات يوم الرابع من يوليو أو يوم العمال تقسيمًا عشوائيًّا لتلقي أحد طبقين مختلفين أثناء انتظارهم لاختيار نزهتهم. بعد وضع طعامهم على أطباقهم، وُزن كل طبق بشكل خفي. في عطلة الرابع من يوليو، مُنح المشاركون طبقًا ذا طابع وطني أو طبقًا غير مزخرف في حالة المجموعة الضابطة. في يوم عيد العمال، تم إعطاء المشاركين طبقًا غير مزخرف للمجموعة الضابطة أو طبقًا عليه نقوش حيوانات ونباتات. المشاركون الذين تلقوا أطباقًا تتميز بالطلاقة الثقافية وضعوا طعامًا أكثر (حسب الوزن) على أطباقهم ممن تلقوا أطباقًا غير مزخرفة (25٪ أكثر). ووضع المشاركون الذين تلقوا أطباقًا يشوبها العِيّ الثقافي طعامًا أقل بشكل ملحوظ على أطباقهم (18٪ أقل) من المجموعة الضابطة. طريقة الدراسة الميدانية تسمح فقط باستخلاص سريع للمعلومات. أبلغ المشاركون عن عدم ملاحظة زخارف الأطباق.

في **تجربة ثانية** أكثر إحكامًا، شارك فيها طلاب جامعيون في آن أربور، متشجن

(الولايات المتحدة) وهونج كونج (الصين)، طُلب منهم الدخول على أحد المواقع على الإنترنت لتقييم جودة بوفيه صيني محلي. دُعي نصف المشاركين للمشاركة خلال احتفال رأس السنة الصينية ونصف شهر بعد رأس السنة الصينية. عندما دخل الطلاب إلى الموقع، أُعطوا أطباقًا فارغة وشاهدوا أطباقًا جاهزة وسئلوا عن الحجم الذي يرغبون في تجربته. وُزعت الأطباق عشوائيًا بحيث كان لبعضها حد أحمر أو أسود. أسفر تصميم التجربة هذا المكون من متغيرين (خلال رأس السنة الصينية أم لا) في متغيرين (أحمر أم أسود) في متغيرين (أمريكي أم صيني) عن مجموعة طلاقة ثقافية واحدة (مشاركون صينيون يأكلون في أطباق حمراء في رأس السنة الصينية الجديدة) وسبع مجموعات ضابطة. اختار المشاركون في مجموعة الطلاقة الثقافية طعامًا أكثر من المشاركين الآخرين. الأحمر لون مرتبط بالسنة الصينية الجديدة عند الصينيين، وبعد رأس السنة الصينية مجرد لون. كان الاستهلاك الطائش أعلى في مجموعة الطلاقة الثقافية منه في مجموعات المقارنة الصينية والمجموعات الأمريكية. في الواقع، لم يكن المشاركون الأمريكيون على دراية بتوقيت رأس السنة الصينية ولم يربطوا اللون الأحمر بذلك العيد.

في **تجربة ثالثة**، رأى المشاركون صور الزفاف الموصوفة في القسم السابق. وطُلب منهم تقييم جودة الصور، ثم عُرض عليهم منتج استهلاكي غير ذي صلة بالزفاف (مجرفة) وسُئلوا عن احتمال شرائهم له. كانت احتمالية الشراء أعلى في حالة الطلاقة الثقافية حيث رأى المشاركون صور حفل الزفاف «الصحيح» مقارنة بحفل الزفاف «الخطأ»، ولم تأت هذه التأثيرات نتيجة تقييمات الجودة أو الالتزام بالتقاليد التي أبداها المشاركون.

في **تجربة رابعة**، قرأ المشاركون النعايا المذكورة في القسم السابق، ثم عُرض عليهم منتج استهلاكي غير ذي صلة بالنعي (شاحن بطارية مفاتيح السيارة، ومكتشف لمكان الهاتف المحمول يعلق في ميدالية المفاتيح) وسُئلوا عن احتمال شرائهم له. كان احتمال الشراء أعلى في حالة الطلاقة الثقافية حيث رأى المشاركون النعي «الصحيح»

مقارنة بالنعي «الخطأ» ولم تأت هذه التأثيرات نتيجة تقييمات الالتزام بالتقاليد التي أبداها المشاركون.

دعمت جميع التجارب الأربع التنبؤ بأن التجربة الميتا معرفية القائمة على الثقافة المتمثلة في السهولة (الطلاقة) أو الصعوبة (العِيّ) تؤثر على الاستهلاك الطائش. أظهرت كل دراسة اختلاف ظروف الطلاقة والعِيّ. أشارت نتائج دراسة النزهة في يوم العطلة الوطنية إلى أن الاختلاف كان بسبب تأثير الطلاقة الثقافية المعزز للطيش وتأثير العِيّ الثقافي المعزز للانتباه. وُضع المزيد من الطعام على الطبق عندما كان الطبق يحتوي على زخارف ذات طابع وطني وليس في حالة خلوه من الزخارف، ووُضعت كمية أقل من الطعام على الطبق عندما لم تتناسب زخارف النباتات والحيوانات عليه مع الطابع الوطني لليوم. كانت الإشارات ثقافية في منبعها – المشاركون الغرباء على الثقافة كانوا غير مدركين ولم يتأثروا بما يمكن أن يكون مطابقًا للتوقعات – لم يكن لديهم ما يتوقعونه. لم يتطلب الطيش أن يكون الحدث الثقافي إيجابيًّا، كان الاختيار الطائش أعلى في حالات الجنازات وحفلات الزفاف التي تتميز بالطلاقة الثقافية بالدرجة نفسها. تحافظ الطلاقة الثقافية أو حتى تعزز الاستخدام الطائش «السير مع التيار» للإشارات السطحية. أما العِيّ الثقافي فيحول الفكر إلى المعالجة الواعية واستخدام المزيد من الإشارات المركزية. توثق هذه الدراسات أن المعالجة السهلة عندما تتطابق التوقعات مع الملاحظة والمعالجة الصعبة عندما تتعارض التوقعات مع الملاحظة تنسحب على مهمة الحكم التالية.

أسفرت دراسة تحليلية شاملة عبر التجارب عن حجم تأثير متوسط إلى كبير (d = .28) وفاصل ثقة 95٪ (.44 to .12) ولم يكن اختبار التغاير دالًّا. المعنى الضمني هو أن التأثير الحقيقي للطلاقة الثقافية والعي الثقافي على الطيش يقع في النطاق الصغير إلى المتوسط وأن النتائج لا تعتمد على العينات المحددة أو المواقف الثقافية المستخدمة. في كل الدراسات، كانت تأثيرات الطلاقة الثقافية مباشرة، ولم تأتِ نتيجة لتقييمات الجودة أو الالتزام بالتقاليد. مجتمعة، تتفق النتائج مع تنبؤ نظرية

الثقافة باعتبارها معرفة موضعية بأن الناس حساسون تجاه خبرات الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي ولكن ليس لمصدر هذه الخبرات. تنسحب تجربة الطلاقة الثقافية أو عدم الطلاقة إلى الأحكام اللاحقة حتى عندما تكون التجربة الثقافية غير ذات صلة بموضوع الحكم.

الاتجاهات المستقبلية: الطلاقة الثقافية والسذاجة والغفلة

تسلط دراسة الثقافة من خلال نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية الضوء على جانب من الثقافة لا يحظى بالتقدير الكافي، وهو أنها تسمح للناس بقضاء أيامهم بدون إنفاق الكثير من الجهد في التفكير مع تنبيههم أيضًا عندما يكون هناك ما يبرر الانتباه. يواجه الناس عادةً في ثقافتهم الخاصة مواقف تطابق توقعاتهم (الضمنية). تجربة السهولة الميتا معرفية التي تتلو ذلك الانسجام تعني عدم الحاجة إلى الكثير من التفكير؛ ومع ذلك، تختلف المواقف، وفي بعض الأحيان تُنتهك هذه التوقعات (الضمنية). عندما يحدث ذلك، تكون التجربة الميتا معرفية التي تتلو ذلك الانتهاك للتوقعات صعبةً. شيء ما يبدو في غير محله، ويصبح للنظرة الفاحصة ما يبررها. المصطلحان «الطلاقة الثقافية» و«العِيّ الثقافي» يصفان كلا الجانبين الثقافي والميتا معرفي (التفكير في التفكير) لهذه العملية. الطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافية هما نتيجة التفاعل بين ما تقودهم إلى توقعه (ضمنيًا) خبرتهم الثقافية، وبين ما يلاحظه الناس بالفعل، والمعنى الذي يستمدونه من تجربتهم الميتا معرفية من السهولة الناتجة من تطابق الملاحظة والتوقع أو الصعوبة عندما تنتهك الملاحظة التوقعات. التفسير يأتي نتيجة الحصول على المعنى من الخبرة الميتا معرفية **للسهولة** عندما تتطابق التوقعات الضمنية المتجذرة ثقافيًّا مع الملاحظة ومن خبرة **الصعوبة** الميتا معرفية عندما تُنتهك التوقعات الضمنية المتجذرة ثقافيًا (أو لا تتطابق مع الملاحظة). تعتمد الآثار النهائية على التفكير والشعور والفعل على ما إذا كان الناس يستنتجون أن مصدر السهولة أو الصعوبة خارجي (في الموقف) أو داخلي (في أنفسهم). ذلك

التفسير للسهولة أو الصعوبة لا يتطلب أفكارًا أو عواطف صريحة يمكن التعبير عنها، مثل القول بأن «هذا ليس تقليديًّا!» أو «هذا لا يشبه ما أفعله!» أو «لا أشعر بالسعادة!» أو «أشعر بالقلق!» أو «أشعر بالغضب!»

تتنبأ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية بأن شبكات المعرفة الترابطية المتاحة ذات الجذور الثقافية تركز الانتباه على بعض الإشارات ولا تركز على البعض الآخر. يتنبأ الناس تلقائيًّا بما سيحدث في أي موقف ويشعرون بالطلاقة الثقافية عندما تتطابق الملاحظة مع التوقعات. كما أوجزنا في هذا الفصل، تدعم مجموعة متزايدة من الأدلة تنبؤات نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية بأن إحدى وظائف الخبرة الثقافية هي تقديم تنبؤات حول كيفية سير الأمور في الحياة. عندما يبدو أن هذه التنبؤات قائمة على أسس، وأنها تنتج انسجامًا كافيًا مع الواقع المتكشِّف، يشعر الناس بالطلاقة الثقافية. ترتبط الطلاقة الثقافية بالمزيد من الميراث – الشعور بأن الطريقة التي تسير بها الأمور الآن هي الطريقة المثالية لسير الأمور عمومًا – والمزيد من التفكير الحدسي الترابطي، والمزيد من الغفلة. في المقابل، عندما لا تدعم الملاحظة التنبؤ، يعاني الناس من عدم الطلاقة الثقافية. يرتبط العِيّ الثقافي بميراث أقل، وتفكير أكثر منهجية، ومزيد من اليقظة. ما يترتب على هذه النتائج هو أن الطلاقة الثقافية يجب أن ترتبط باستعداد أعلى لقبول وحتى التصرف بناءً على الادعاءات أو الحجج المقنعة التي تقدم حججًا رديئة ولكنها لا تزعج أو أنها بذاتها تحفز الطلاقة الثقافية – فهي مؤسسة لتناسب التوقعات المتجذرة ثقافيًّا. يمكن أن يؤدي اتخاذ خيار أو قرار أو التزام صغير في سياق ثقافي يتميز بالطلاقة لم يكن المرء ليتخذه في ظروف أخرى إلى إطلاق دوامة من الخيارات المنسجمة معه خاصة إذا كان السياق الثقافي الطلق لا يزال متاحًا. يصف كل من كوبر وأفري (الفصل 16 من هذا الكتاب) كيف يمكن أن يكون من الصعب التراجع عن ذلك المسار عند من يعانون من الحساسية المفرطة تجاه احتمال تعرضهم للخداع أو السذاجة المفرطة.

تتنبأ نظرية الثقافة باعتبارها معرفة موضعية كذلك بأن الإشارات ذات الصلة

بالثقافة تتطلب الاهتمام والرعاية؛ ومن ثم، فإن جودة الحجة المقنعة مهمة في مواقف العيِّ الثقافي. هناك نوعان من الآثار المترتبة على هذه الصيغة لم يتم استكشافهما بالكامل حتى الآن: أولًا، التأثيرات على الاستعداد لقبول الحجج السطحية. ثانيًا، التأثيرات على الاستعداد لتبرير الوضع القائم.

لنأخذ أولا مسألة الحجج الضحلة. يشير منظور الطلاقة الثقافية إلى أن الإشارات غير المؤثرة ثقافيًا إما أنه لا تتم ملاحظتها أو أنها تُلاحظ ولكن تُعالج معالجة سطحية. من أجل تحفيز الناس لمعالجة حجة ما معالجة مركزية في المقام الأول، يجب أن يشعروا بأن الموضوع يتصل بهم مباشرة (انظر ماكراي وأوليفر وفالبين وجولوبيكيس، الفصل 11 من هذا الكتاب). بمجرد أن يتم النظر إلى الحجة باعتبارها تحمل أهمية للذات، تتم معالجتها بشكل مختلف في سياق من الطلاقة الثقافية أو العِيّ الثقافي. يُتوقع كذلك أن يؤدي العِيّ الثقافي إلى تقليل القناعة في قوة الروابط داخل شبكة المعرفة الترابطية. بالطبع، إذا تكررت خبرة العي الثقافي نفسها فعندئذ، وبمرور الوقت، يجب أن يؤدي ذلك إلى أن تستوعب الشبكةُ المعرفةَ الجديدة (انظر أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتب). المدة التي تستغرقها هذه العملية غير مدروسة حتى الآن، ولكن بمجرد حدوثها، يغدو العيّ طلقًا.

ثانيًا العلاقة بين منظور الطلاقة الثقافية وتبرير النظام القائم. من خلال التأثير على الميراث، يحتمل أن يكون للطلاقة الثقافية والعِيّ الثقافي آثار على تصور الناس لما إذا كان النظام الاجتماعي عادلاً وشرعيًّا مع تفاقم الطلاقة الثقافية إلى شعور أوسع بأن الوضع الحالي مثالي. نظرًا لأننا في بداية استكشافنا للرابط بين السذاجة والغفلة من جهة والطلاقة الثقافي ن جهة أخرى، فإن هناك حاجة إلى مزيد من البحث في المستقبل لاختبار التنبؤ بأن الناس أكثر استعدادًا للتصرف بناءً على المعلومات المقدمة في سياق يتسم بالطلاقة الثقافية. أظهر البحث حتى الآن استعدادًا لاستهلاك الحجج المقنعة ولكنه لم يختبر بشكل مباشر قبولها. هناك حاجة ماسة

لبحوث مستقبلية تختبر الاستجابة للحجج الضعيفة، وأحكام الحقيقة بالنظر إلى إشارات الطلاقة أو العيّ الثقافي.

لا يريد الناس أن يكونوا سذجًا، لكن في نفس الوقت، تقل احتمالية استخدامهم للمعالجة المنهجية الهرمية في المواقف التي يشعرون فيها بالطلاقة الثقافية، والتي تتوافق مع توقعاتهم. تعزز الطلاقة الثقافية الشعور بالميراث، بأن الأمور تسير كما ينبغي، وقد تقلل من احتمالية معالجة الناس لبديل للحجة أو الادعاء المقدم (مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). في حين أن خبرة الطلاقة الثقافية قد تكون محسّنًا خفيًّا للمزاج (فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب)، إلا أن هناك حاجة إلى بحث مستقبلي للنظر في الطرق التي قد تساعد بها خبرات العي الثقافي في كبح رغبة الناس في تعليق الشك أثناء معالجة الادعاءات المشكوك فيها. قد تدعم الطلاقة الثقافية السذاجة والغفلة ببساطة لأن اجتياز اليوم العادي لا يتضمن عادةً معالجة المعلومات من خلال عدسة الشك، ولكن العكس تمامًا، المعالجة من خلال عدسة تسهل تجربة الميراث – أن كل شيء على ما يرام في العالم من حولنا.

المصادر

Alter, A. L., & Oppenheimer, D. M. (2009). Uniting the tribes of fluency to form a metacognitive nation. *Personality and Social Psychology Review, 13*(3), 219–235.

Bastian, B., & Haslam, N. (2006). Psychological essentialism and stereotype endorsement. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*(2), 228–235.

Bless, H., & Schwarz, N. (2010). Mental construal and the emergence of assimilation and contrast effects: The inclusion/exclusion model. *Advances in Experimental Social Psychology, 42*, 319–373.

Bond, M. H. (2002). Reclaiming the individual from Hofstede's ecological analysis: A 20-year odyssey: Comment on Oyserman et al. (2002). *Journal of Personality and Social Psychology, 128*(1), 73–77.

Boyd, R., & Richerson, P. J. (1988). *Culture and the evolutionary process*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Boyd, R., & Richerson, P. J. (2005). *The origin and evolution of cultures*. Oxford: Oxford University Press.

Boyd, R., Richerson, P. J., & Henrich, J. (2011). The cultural niche: Why social learning is essential for human adaptation. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 108*(Suppl. 2), 10918–10925.

Briñol, P., Petty, R. E., & Tormala, Z. L. (2006). The malleable meaning of subjective ease. *Psychological Science, 17*(3), 200–206.

Bruner, J. S., & Postman, L. (1949). On the perception of incongruity: A paradigm. *Journal of Personality, 18*(2), 206–223.

Cesario, J., Grant, H., & Higgins, E. T. (2004). Regulatory fit and persuasion: Transfer from "feeling right." *Journal of Personality and Social Psychology, 86*(3), 388–404.

Chiu, C. Y., Dweck, C. S., Tong, J. Y. Y., & Fu, J. H. Y. (1997). Implicit theories and conceptions of morality. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*(5), 923–940.

Chiu, C. Y., Gelfand, M. J., Harrington, J. R., Leung, A. K. Y., Liu, Z., Morris, M. W., . . . Zou, X. (2015). A conclusion, yet an opening to enriching the normative approach of culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 46*(10), 1361–1371. *Cultural Fluency and Gullibility* 275

Chiu, C. Y., Gelfand, M. J., Yamagishi, T., Shteynberg, G., & Wan, C. (2010). Intersubjective culture: The role of intersubjective perceptions in cross-cultural research. *Perspectives on Psychological Science, 5*(4), 482–493.

Cimpian, A., & Salomon, E. (2014). The inherence heuristic: An intuitive means of making sense of the world, and a potential precursor to psychological essentialism. *Behavioral and Brain Sciences, 37*(5), 461–480.

Cimpian, A. (2015). The inherence heuristic: generating everyday explanations. In R. Scott and S. Kosslyn (Eds.), *Emerging trends in the social and behavioral sciences: an interdisciplinary, searchable, and linkable resource* (pp. 1–15). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Clegg, J. M., & Legare, C. H. (2016). Instrumental and conventional interpretations of behavior are associated with distinct outcomes in early childhood. *Child Development, 87*(2), 527–542.

Cohen, D. (2001). Cultural variation: considerations and implications. *Psychological Bulletin, 127*, 451–471.

Fisher, O., & Oyserman, D. (2017). Assessing interpretations of experienced ease and difficulty as motivational constructs. *Motivation Science, 3*(2), 133–163.

Fiske, A. P. (2002). Using individualism and collectivism to compare cultures – a critique of the validity and measurement of the constructs: Comment on Oyserman et al. (2002). *Psychological Bulletin, 128*, 78–88.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2013). *Social cognition: From brains to culture*. New York, NY: Sage.

Förster, J., Liberman, N., & Friedman, R. S. (2007). Seven principles of goal activation: A systematic approach to distinguishing goal priming from priming of non-goal constructs. *Personality and Social Psychology Review, 11*, 211–233.

Frederick, S. (2005). Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic Perspectives, 19*(4), 25–42.

Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2007). Unraveling the processes underlying evaluation: Attitudes from the perspective of the APE model. *Social Cognition, 25*(5), 687–717.

Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2011). The associative–propositional evaluation model: Theory, evidence, and open questions. *Advances in Experimental Social Psychology, 44*, 59–127.

Geertz, C. (1973). *The interpretation of cultures* (Vol. 5019). New York, NY: Basic Books.

Haidle, M. N., Bolus, M., Collard, M., Conard, N. J., Garofoli, D., Lombard, M., . . . Whiten, A. (2015). The nature of culture: An eight-grade model for the evolution and expansion of cultural capacities in hominins and other animals. *Journal of Anthropological Sciences, 93*, 43–70.

Hamilton, D. L., & Trolier, T. K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 127–163). San Diego, CA: Academic Press.

Hussak, L. J., & Cimpian, A. (2015). An early-emerging explanatory heuristic promotes support for the status quo. *Journal of Personality and Social Psychology, 109*(5), 739–752.

Jost, J. T., & Hunyady, O. (2005). Antecedents and consequences of system-justifying ideologies. *Current Directions in Psychological Science, 14*(5), 260–265.

Kay, A. C., Gaucher, D., Peach, J. M., Laurin, K., Friesen, J., Zanna, M. P., & Spencer, S. J. (2009). Inequality, discrimination, and the power of the status quo: 276 *Daphna Oyserman*

Direct evidence for a motivation to see the way things are as the way they should be. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(3), 421–434.

Kitayama, S., & Markus, H. R. (Eds.). (1994). *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence*. Washington, DC: American Psychological Association.

Kurzban, R., & Neuberg, S. (2005) Managing ingroup and outgroup relationships. In D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (pp. 653–675). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Legare, C. H., & Nielsen, M. (2015). Imitation and innovation: The dual engines of cultural learning. *Trends in Cognitive Sciences, 19*(11), 688–699.

Lin, Y., Arieli, S., & Oyserman, D. (2018). Cultural fluency means all is right with the world. Manuscript under review.

Meier, B. P., Schnall, S., Schwarz, N., & Bargh, J. A. (2012). Embodiment in social psychology. *Topics in Cognitive Science, 4*(4), 705–716.

Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *The Antioch Review, 8*(2), 193–210.

Morris, M. W., Chiu, C. Y., & Liu, Z. (2015). Polycultural psychology. *Annual Review of Psychology, 66*, 631–659.

Morton, T. A., Postmes, T., Haslam, S. A., & Hornsey, M. J. (2009). Theorizing gender in the face of social change: Is there anything essential about essentialism? *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(3), 653–664.

Mourey, J. A., Lam, B. C., & Oyserman, D. (2015). Consequences of cultural fluency. *Social Cognition, 33*(4), 308–344.

Mourey, J. A., Oyserman, D., & Yoon, C. (2013). One without the other: Seeing relationships in everyday objects. *Psychological Science, 24*(9), 1615–1622.

Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (2002). Culture and cognition. In D. L. Medin (Ed.), *Stevens' handbook of experimental psychology* (3rd ed., pp. 561–597). New York, NY: Wiley.

Oyserman, D. (2011). Culture as situated cognition: Cultural mindsets, cultural fluency, and meaning making. *European Review of Social Psychology, 22*(1), 164–214.

Oyserman, D. (2015a). Culture as situated cognition. In R. Scott and S. Kosslyn (Eds.), *Emerging trends in the social and behavioral sciences: An interdisciplinary, searchable, and linkable resource* (pp. 1–11). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Oyserman, D. (2015b). Values: psychology of. In J. D. Wright (Ed.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (Vol. 25, 2nd ed., pp. 36–40). New York, NY: Oxford Elsevier Science.

Oyserman, D. (2016). What does a priming perspective reveal about culture: Culture-as-situated cognition. *Current Opinion in Psychology, 12*, 94–99.

Oyserman, D. (2017). Culture three ways: Culture and subcultures within countries. *Annual Review of Psychology, 68*, 435–463.

Oyserman, D., Elmore, K., Novin, S., Fisher, O., & Smith, G. C. (2018). Guiding people to interpret their experienced difficulty as importance highlights their academic possibilities and improves their academic performance. *Frontiers in Psychology, 9*(781).

Oyserman, D., & Lee, S. W. S. (2007). Priming "culture." In S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of cultural psychology* (pp. 255–279). New York, NY: Guilford Press.

Oyserman, D., & Lee, S. W. (2008). Does culture influence what and how we think? Effects of priming individualism and collectivism. *Psychological Bulletin, 134*(2), 311–342. *Cultural Fluency and Gullibility* 277

Oyserman, D., Sorensen, N., Reber, R., & Chen, S. X. (2009). Connecting and separating mind-sets: Culture as situated cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*(2), 217–235.

Oyserman, D., & Yan. V. X. (2018). Making meaning: A culture-as-situated cognition approach to the consequences of cultural fluency and disfluency. In S. Kitayama and D. Cohen (Eds.), *Handbook of cultural psychology* (pp. 536–565). New York, NY: Guilford Press.

Reber, R., & Schwarz, N. (1999). Effects of perceptual fluency on judgments of truth. *Consciousness and Cognition, 8*(3), 338–342.

Salomon, E., & Cimpian, A. (2014). The inherence heuristic as a source of essentialist thought. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40*(10), 1297–131S.

Sanchez-Burks, J., Nisbett, R. E., & Ybarra, O. (2000). Cultural styles, relationship schemas, and prejudice against out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*(2), 174–189.

Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology, 25*, 1–6S.

Schwartz, S. H., & Bardi, A. (2001). Value hierarchies across cultures: Taking a similarities perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 32*(3), 268–290.

Schwarz, N. (1994). Judgment in a social context: Biases, shortcomings, and the logic of conversation. *Advances in Experimental Social Psychology, 26*, 123–162.

Schwarz, N. (2004). Metacognitive experiences in consumer judgment and decision making. *Journal of Consumer Psychology, 14*(4), 332–348.

Schwarz, N. (2005). When thinking feels difficult: Meta-cognitive experiences in judgment and decision making. *Medical Decision Making, 25*(1), 105–112.

Schwarz, N. (2007). Attitude construction: Evaluation in context. *Social cognition, 25*(5), 638–656.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social psychology, 61*(2), 195–202.

Schwarz, N., Bless, H., Wänke, M., & Winkielman, P. (2003). Accessibility revisited. In Bodenhausen & A. J. Lambert (Eds.), *Foundations of social cognition: A Festschrift in honor of Robert S. Wyer, Jr.* (pp. S1–77). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*(3), S13–523.

Shteynberg, G. (2015). Shared attention. *Perspectives on Psychological Science, 10*(S), 579–590.

Shteynberg, G., Gelfand, M. J., & Kim, K. (2009). Peering into the "magnum mysterium" of culture: The explanatory power of descriptive norms. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 40*(1), 46–69.

15

السذاجة العلمية

لي جوسيم
جامعة روتجرز
شون تي. ستيفنز
كلية إدارة الأعمال، جامعة نيويورك
ناثان هانيكت
جامعة روتجرز
ستيفاني إم. أنجلين
جامعة كارنيجي ميلون
نيكولاس فوكس
جامعة روتجرز

«ساذج» تعني يسهل خداعه أو غشه. في هذا الفصل نركز على جانب السذاجة المتعلق بالخداع. ما علاقة السذاجة بعلم النفس الاجتماعي؟ تحدث السذاجة العلمية عندما «يتم إقناع الأفراد، بمن فيهم العلماء، بسهولة شديدة بأن بعض الادعاءات أو الاستنتاجات صحيحة، في حين أن الدليل، في الحقيقة، غير كافٍ لدعم هذا الادعاء أو الاستنتاج». في هذا الفصل، نستعرض أدلة مصادر السذاجة العلمية ومظاهرها في علم النفس الاجتماعي (غالبًا)، ونحدد أيضًا بعض طرق الوقاية المحتملة.

قبل أن نواصل، هناك بعض التوضيحات الضرورية. ليس لدينا أي تبصر، ولا ندعي أي ادعاءات حول ما «يعتقده» أو «يؤمن به» أي عالم. ما يمكننا الحديث عنه هو ما تم إقراره وظهر في الكتابات العلمية. في هذا الفصل، عندما نناقش ورقة علمية مكتوبة يُفهم من أسلوبها افتراض أن الادعاء الذي تقدمه صحيح وحقيقي، فإننا نعتبر أن معنى ذلك أن الادعاء «مقبول» أو «ذو مصداقية» أو «يُفترض أنه صحيح» و/أو «أن العالم الذي كتب الورقة مقتنع بأن الادعاء صحيح ومبرر». وعندما نفعل ذلك، فإننا نشير حصريًا إلى الادعاءات المكتوبة نصًا، وليس إلى «معتقدات» شخص ما، والتي ليس لدينا معلومات مباشرة عنها. أما المسائل المتعلقة بها إذا كان العلماء يقدمون ادعاءات لا يؤمنون بها حقًّا في الكتابات العلمية ولماذا، فهي خارج نطاق هذا الفصل، بالرغم من أنها قد تم تناولها في أماكن أخرى.

بالإضافة إلى هذا، نميز السذاجة العلمية عن الخطأ العلمي. العلماء بشر، ويخطئون. حتى الأساليب العلمية والإحصائية الأساسية تتضمن قدرًا من عدم اليقين، لذلك، في بعض الأحيان، يمكن أن تؤدي دراسة محكمة إلى نتيجة خاطئة – دليل على ظاهرة، على الرغم من عدم وجود هذه الظاهرة، أو دليل ضد وجود ظاهرة موجودة بالفعل. وبالتالي، فإن السذاجة العلمية أكبر من مجرد الخطأ. الخطأ كامنٌ في طبيعة الاستكشاف العلمي. نحن نعرف السذاجة العلمية على أنها الوقوع في الخطأ، فيما يتعلق بقوة و / أو صحة النتيجة العلمية، عندما تكون أسباب و / أو أدلة النتيجة الصحيحة متاحة بسهولة. وبالتالي، فإن استعراض **السذاجة العلمية** ***scientific gullibility*** يعني إظهار أن (1) العلماء كثيرًا ما اعتقدوا في أشياء غير صحيحة، و (2) أن الأدلة كانت متوفرة أمامهم لإدراك أنها غير صحيحة.

نظرة عامة

لماذا يجب أن يهتم العلماء بفهم سذاجتهم فهمًا أفضل؟ نعتقد أن السبب في ذلك هو أن معظمنا لا يريد أن يكون ساذجًا (انظر كوبر وأفري، الفصل 16 من هذا الكتاب). على الرغم من أنه قد يكون هناك القليل ممن يقدمون نجاحهم الشخصي

على الحقيقة العلمية، إلا أنهم استثناءات نادرة على الأرجح. يرغب معظم الباحثين حقًا في معرفة الحقيقة ويريدون تقديم نتائج حقيقية. إنهم يريدون أن يكونوا قادرين على فهم الأبحاث الموجودة بشكل نقدي، بدلًا من الاعتقاد بأن الادعاءات الخطأ صحيحة. وبالتالي، فإن فهمًا أفضل للسذاجة العلمية يمكن أن (1) يقلل من الميل إلى تصديق الادعاءات العلمية غير الصحيحة؛ و (2) يزيد من الوعي بالقضايا المنطقية والاستدلالية والمنهجية والإحصائية التي يمكن أن تلفت الانتباه إلى الادعاءات التي تتطلب تدقيقًا أمعن في الفحص والتشكيك. في هذا السياق، نقترح إذًا العلامات الخمسة التالية للسذاجة باعتبارها نقطة انطلاق، ونرحب كذلك بالاقتراحات لأية أعراض إضافية للسذاجة:

المعيار 1: تعميم الادعاءات التي تستند إلى بيانات تم الحصول عليها من عينات صغيرة قد لا تكون ممثلة.

المعيار 2: الاستدلال (أو الاستدلالات) السببي المستمد من البيانات المترابطة.

المعيار 3: التغاضي عن الأبحاث التي تقدم أدلة معارضة، أو حججًا معارضة، أو تقييمات نقدية للادعاء المقدم على أنها حقيقة (على سبيل المثال، عدم الاستشهاد بها في الورقة البحثية).

المعيار 4: تقديم الادعاءات، وربما الاستنتاجات المعممة، دون الاستشهاد بالأدلة التجريبية التي تدعمها.

المعيار 5: إغفال (على سبيل المثال، عدم الاستشهاد و / أو مناقشة) التفسيرات البديلة الواضحة والراسخة (في الأدبيات العلمية القائمة).

في البداية نستعرض المعايير المنهجية والتفسيرية الأساسية المستخدمة في الاستدلال العلمي. بعد ذلك، نستعرض الأدلة المتعلقة بعلم نفس السذاجة. عمومًا، وفي العلم، لماذا يصدق الناس غالبًا أشياء غير صحيحة حين ينبغي أن يعرفوا ما هو أفضل؟ ثم نستعرض مجموعة من الحالات، حيث كان، وربما لا يزال،

هناك اعتقاد في استنتاجات مغلوطة، وحيث يكون الدليل الذي يكشف كيف تكون هذه الاستنتاجات خاطئة ولماذا دليلًا واضحًا بشكل كافٍ. نختتم الفصل بتوصيات للحد من السذاجة العلمية، بما في ذلك الإصلاحات الممكنة لهيكل الحوافز الأكاديمية.

المناهج والإحصاءات وتفسيرها

لعله من نافلة القول أن نذكر أن الادعاءات والاستنتاجات في العلم تحتاج إلى أدلة. ولكن، كما نبين فيما يلي، حتى هذا المعيار بالغ الوضوح يتم انتهاكه في بعض أبحاث علم النفس، إذ إن بعض الادعاءات الراسخة لا تستند تقريبًا إلى أي دليل على الإطلاق. وبافتراض وجود بعض الأدلة التجريبية، فإن مجرد وجودها لا يدعم تلقائيًا أي استنتاج بعينه، حتى لو ذكرت الدراسة التي تتحدث عن الاستنتاج أنها تدعمه. تشمل المعايير المنهجية الأساسية والمقبولة على نطاق واسع في علم النفس الاجتماعي الحصول على عينات ممثلة من الناس، ويفضل أن يكون ذلك من أماكن مختلفة من جميع أنحاء العالم، إذا كان المرء يرغب في تعميم النتائج؛ وأن هناك حاجة إلى عينات كبيرة لتقليل عدم اليقين في تقديرات العوامل المتغيرة؛ وأن الاستدلال السببي يتطلب التجربة.

معايير جمع البيانات

يمكن عادةً الحصول على نتائج إحصائية قوية من خلال العينات الكبيرة أو من خلال استخدام التصميم التجريبي المعروف **بتصميمات داخل الأفراد within subject designs**.[82] على الرغم من أن التصميمات عالية القوة لا تضمن جودة عالية، إلا أن التصميمات منخفضة القوة عادةً ما تأتي بنتائج ذات مستويات عالية

(82) هو أحد التصميمات التجريبية وفيه يتعرض كل أفراد التجربة لظروف التجربة ذاتها.

من عدم اليقين (كما يتضح من فترات الثقة الواسعة المحيطة بتقديرات النقاط)، أي أنه يصعب القول إن النتائج ذات معنى (Fraley & Vazire, 2014). تكون الاستدلالات السببية أقل إشكالية عند اختبار الفرضيات بالتجارب، برغم أن التجربة وحدها لا تضمن صحة الاستدلال السببي. عدم اليقين الإحصائي والعيوب المنهجية واحتمالية وجود تفسيرات بديلة غير مختبرة تبقى جميعها تهديدات لصحة الاستدلالات السببية القائمة على التجربة. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للباحثين في بعض الأحيان التأثير على سلوك المشاركين في التجربة، التوزيع العشوائي وعدم معرفة من يجري التجربة بالأمر طريقتان راسختان للحد من هذا التأثير المحتمل.

معايير تفسير البيانات

إننا نستخدم مصطلح «حقيقة fact» بالمعنى الذي أوضحه ستيفن جاي جولد Stephen Jay Gould (1981): «في العلم، لكلمة 'حقيقة' معنى واحد وهو 'أنها أمر مؤكَّد لدرجة أنه سيكون من الحمق الامتناع عن منحه تأييدًا مؤقتًا'». ونحن نتفق ونضيف هذه اللازمة: أي شيء لم يرسخ بحيث **لا** يكون من الحمق حجب التأييد المؤقت له ليس حقيقة علمية ثابتة. عندما تكون هناك نتائج ووجهات نظر متضاربة في أدبيات موضوع ما، فليس من الحمق الاختلاف عليه، مما يجعل من السابق لأوانه بالنسبة للعلماء الادعاء بأنه حقيقة راسخة.

تقديم الأدلة المؤكِّدة لا يكفي لإثبات صحة ادعاء ما، حتى لو كانت الأدلة المؤكِّدة المستشهد بها ذات صلة بالموضوع وسليمة. بعبارة أخرى، قد يظل الاستنتاج غير مبرر، لأنه قد توجد أدلة غير متسقة مع الاستنتاج القائم على الأقل على أساس سليم. وجود مثل هذه الأدلة يجب أن يمنع من تقديم الاستنتاج على أنه حقيقة راسخة. حتى في غياب الأدلة المناقضة، تحتاج الادعاءات المستندة إلى مجموعة محدودة من الأبحاث (على سبيل المثال، عدد قليل من الدراسات ذات

العينات الصغيرة؛ أو دراسة واحدة) إلى مزيد من التحقيق قبل أن يتم اعتبارها راسخة. بالإضافة إلى ذلك، لا تتوقف صحة استنتاج ما فقط على اتساق البيانات مع هذا الاستنتاج، ولكن أيضًا على القدرة على استبعاد التفسيرات البديلة للبيانات نفسها (**Roberts & Pashler, 2000**).

أخيرًا، يتعين على علماء النفس الاجتماعي (وعلماء الاجتماع بشكل عام) الاعتراف بوجود عدد لا نهائي من الطرق المحتملة لهيكلة كل مجموعة بيانات قبل إخضاعها للتحليل. ضمن هذا العدد اللانهائي، قد يضطر الباحثون إلى اتخاذ العديد من القرارات حول كيفية المضي قدمًا، وعليه فإن النتائج المنشورة تمثل عادةً واحدة من بين الطرق العديدة لتحليل البيانات. الإقرار بهذا قد يحجم من قابلية علماء النفس الاجتماعي لاستخلاص استنتاجات مشكوك في صحتها

سيكولوجية السذاجة العلمية

ما مصادر السذاجة العلمية؟ بالرغم من احتمال وجود الكثير من المصادر، في هذا الفصل، نركز على أربعة: التفكير المحفَّز **motivated reasoning**، والإفراط في العلموية **excess scientism**، وتحيزات المكانة **status biases**، وتحيزات الوضع الراهن **status quo biases**.

التفكير المحفَّز

هناك عدد من العوامل التي تؤدي أحيانًا بالعلماء إلى التوصل إلى استنتاجات مشكوك في صحتها. كيف يمكن لأناس تم تدريبهم على أن يلتزموا الموضوعية والمنهجية والدقة ارتكاب مثل هذه الأخطاء؟ إحدى الطرق من خلال التفكير المحفز (**MacCoun, 1998**)، الذي يحدث عندما تؤثر الرغبة في الوصول إلى نتيجة بعينها، وليس إلى نتيجة دقيقة، على معالجة الأدلة. قد تكون لدى الناس دوافع

للوصول إلى استنتاجات يرغبون في أن تكون صحيحة (**تحيز الرغبة *desirability bias***؛ Tappin, van der Leer, & McKay, 2017)، أو استنتاجات يعتقدون أنها صحيحة بناءً على الأدلة والخبرة السابقة (**التحيز التوكيدي *confirmation bias***؛ Nickerson, 1998)، أو مزيجًا بين الاثنين.

يجادل العديد من المنظرين بأن التفكير المحفَّز مدفوع بعمليات وجدانية «ساخنة»: تنتج المعلومات استجابة حدسية، توجه بعد ذلك المعالجة المعرفية للمعلومات. عندما تدعم المعلومات الاستنتاجات المفضلة، يشعر الناس بعاطفة وجدانية إيجابية ويقبلون الأدلة بسهولة. عندما تدعم المعلومات استنتاجًا غير مرغوب فيه (أو غير متسق مع معتقدات المرء)، يعاني الناس من الوجدان السلبي ومن ثم ينتقدون، أو يتجاهلون، أو يرفضون الأدلة على أسس غير ذات صلة. يمكن أيضًا أن تكون هذه العمليات – خاصة التحيزات التأكيدية – مدفوعة باستراتيجيات معرفية منطقية «باردة». تتشكل المعتقدات من الأدلة والخبرة السابقة، وبالتالي قد يكون من المنطقي إخضاع الأدلة الجديدة التي تنحرف عن المعرفة السابقة إلى مزيد من التدقيق.

بالإضافة إلى ذلك، وبالرغم من أن الرغبة في الوصول إلى استنتاج معين يمكن أن تؤدي إلى تشويه معالجة المعلومات، عندما تكون الدوافع قوية للوصول إلى استنتاجات دقيقة، فقد يعالج الأفراد الأدلة بشكل منهجي من أجل استخلاص استنتاجات دقيقة بناءً على جودة الأدلة، بغض النظر عن معتقداتهم السابقة أو المرغوبة (Anglin, 2016; Klaczynski, 2000). الناس متحفزون للوصول إلى استنتاجات تتوافق مع معتقداتهم وما يفضلونه، ولكنهم أيضًا مدفوعون بالرغبة في تحري الدقة، ولا يمكنهم الوصول إلى الاستنتاجات المرغوبة إلا إذا كانت مبررة (Haidt, 2001).

ما الاستراتيجيات التي تسمح للناس بتبرير استنتاجاتهم المرغوبة؟ إنهم يبحثون عن الأدلة التي تدعم استنتاجًا مفضلًا ويتجاهلون الأدلة التي تتحدى وجهة النظر

هذه (**السعي إلى المعلومات والاختبارات الإيجابية أو المؤكِّدة**؛ Klayman & Ha, 1987)، ويقيمون الأدلة تقييمًا أكثر إيجابية (مثل، أنها أكثر دقة وموثوقية وإقناعًا) عندما تدعم الاستنتاج المرغوب وليس عندما تتحداه (**التقييم المتحيز**)، ويستدلون على أهمية الأدلة أو معناها بناءً على اتساقها مع الاستنتاجات المرغوبة (**التفسير المتحيز**)، ويعطون وزنًا أكبر للأدلة التي تدعم الاستنتاجات المرغوبة (**الترجيح الانتقائي**)، ويسترجعون من الذاكرة، انتقائيًّا، الأدلة الداعمة (وليس المعارضة) (**الذاكرة المتحيزة**).

العلماء ليسوا محصنين ضد هذه التحيزات (Jussim, Crawford, Anglin, Stevens et al., 2016; Lilienfeld, 2010). في الواقع، تشير الأبحاث إلى أن من يمتلكون معرفة وخبرة أكبر في موضوع ما قد يكونون عرضة للتفكير المحفَّز (Ditto et al., in press). في كل مرحلة من مراحل عملية البحث، يمكن أن تؤثر معتقدات الباحثين ودوافعهم على قراراتهم البحثية. مجتمعةً، قد تشكل معتقدات الباحثين ودوافعهم – وخاصة المعتقدات السياسية – نقاط ضعف أو نقاطًا عمياء كبيرة، مما يزيد من خطر عدم طرح أسئلة معينة أو دراستها، أو أن يُساء تفسير البيانات، أو أن تُرجح استنتاجات ذات طبيعة ملائمة أو مبالغ فيها أو مشوهة (Duarte et al., 2015; Jussim, 2012; Tetlock, 1994).

لقد ألمعنا سابقًا إلى تحيزات التأكيد السياسية وكيف يمكن أن تؤثر على كل مرحلة من مراحل عملية البحث. وهذه التحيزات، سواء أدركها الباحثون صراحة أو غفلوا عنها، تستطيع ممارسة تأثيرها بعدة طرق. على سبيل المثال، عند وضع الفرضيات، قد يستعرض الباحثون، عن غير قصد، بشكل انتقائي الأبحاث التي تدعم سردًا أو استنتاجًا مرغوبًا، متجاهلين ذكر وجهات النظر البديلة أو الأدلة المناقضة. وفي أثناء جمع البيانات، يمكن للباحثين أن يقعوا فريسة لتأثيرات المجرِّب experimenter أو التوقع، وعند تحليل النتائج وتفسيرها، يتوفر قدر من درجات الحرية للباحثين التي يمكن أن تؤدي إلى استنتاجات غير دقيقة، ولكنها مرغوبة.

تمجيد $p < .05$: «لقد نُشرت إذًا فهي حقيقة»

تشير **العلموية Scientism** إلى الإيمان المبالغ فيه بمنتجات العلم. أحد مظاهر العلموية قبول استنتاج استنادًا إلى نشره في دورية محكّمة. يمكن تفسير تلك الحجج العلموية تفسيرًا معقولًا عندما ننظر إليها عل أنها تساوي بين «استنتاج منشور في دورية محكّمة من قِبل الأقران» و«مؤكد لدرجة أنه سيكون من الحمق تصديق خلافه» (للاطلاع على أمثلة، انظر، على سبيل المثال، **Fiske, 2016; Jost et al., 2009**). في بعض الأحيان تكون تلك الحجج مصحوبة بإشارات إلى أن من ينتقدون مثل هذا العمل حاقدون أو غير أكفاء (**Fiske, 2016; Jost et al., 2009; Sabeti, 2018**)، وبالتالي يعكسون هذا النوع من العلموية. خاصة وأن القدرة على الاستشهاد حتى بالعديد من المنشورات المحكمة لدعم بعض الاستنتاجات لا تجعل النتيجة صحيحة، وهذا يمثل إشكالًا ليس بالهين.

أحد أهم العوامل التي تحدد ما إذا كانت المقالة ستنشر في دورية محكمة هو النتائج ذات الدلالة الإحصائية، أو[83] **$p < .05$** (**Simmons, Nelson, & Simonsohn, 2011**). إن التجسيد غير المبرر «لمراجعه الأقران» على أنها «حقيقة» تعني بحد ذاتها ضمنًا تجسيد **$p < .05$**، إلى حد أن أصبحت **$p < .05$** لازمة ضرورية لنشر بعض الأعمال التجريبية (**Nuijten, Hartgerink, van Assen, Epskamp, & Wicherts, 2016**). وهذه قائمة بالاستنتاجات التي لا تحتاج إلى **$p < .05$** لتبريرها:

1- استنتاج الباحث حقيقة راسخة.

2- النتائج الرئيسية ذات مصداقية أو قابلة للتكرار.

---

(83)- **P** يقصد بها الاحتمالية (**probability**)، أو قيمة الاحتمال، وقد اتفق علماء الإحصاء في معظم مجالات البحث أن أعلى قيمة لها هي 5% أي 0.05، وتعني ببساطة أن احتمال أن تكون النتائج غير صحيحة يجب أن يكون أقل من 5%. عندما تكون قيمة **P** أقل من 0.05 تكون النتائج ذات دلالة إحصائية.

3- الاختلاف الملحوظ، أو العلاقة الملحوظة، حقيقي أو سليم أو غير مزيف.

4- لا يمكن إرجاع الاختلاف أو العلاقة الملحوظة إلى الصدفة.

في الواقع، الشيء الوحيد الذي **قد** ترسخه $p <.05$، كما تستخدم عادة، أن النتيجة المرصودة، أو نتيجة أخرى أكثر تطرفاً، لديها فرصة أقل من 5٪ في الظهور، إذا كانت الفرضية الصفرية صحيحة.[84] حتى هذا الاستنتاج مشروط بألا تنتهك أي من الفرضيتين بشدة، وألا يستخدم الباحث ممارسات بحثية مشكوك فيها للوصول إلى $p <.05$ (Simmons et al., 2011).

والوضع يزداد سوءًا كلما نظرنا فيه. فقيم **P** بين **.01** و**.05** غير محتملة إذا كان التأثير قيد الدراسة غير صفري حقًّا (Simonsohn et al., 2014). عندما تنتج سلسلة من الدراسات غلبة لقيم **p** التي تختبر الفرضيات الرئيسية في ذلك النطاق أي بين **.01** و**.05**، فمن الممكن أن يكون نمط النتائج التي تم الحصول عليها (على الرغم من الوصول إلى $p <.05$) أقل احتمالًا من النتائج التي تم الحصول عليها باختبار الفرضية الصفرية.

تأمل تسلسلًا من ثلاث تجارب حيث درجة واحدة من اختبارات الحرية **F-tests**[85] للفرضية الرئيسية، مع درجات خطأ للحرية تبلغ 52 و 50 و 63، لها قيم 5.34 و 4.18 و 4.78 على التوالي، وتتوافق مع أحجام التأثير التي تتراوح من **d = .55** إلى **.64**؛ القيم **p** المقابلة هي **.025**، **.046**، **.033**، على التوالي. إذا افترضنا أن متوسط حجم التأثير الأساسي هو **d = 0.60**، فإن احتمال الحصول على ثلاث قيم

(84) في بداية أي تجربة تكون هناك فرضيتان الأولى هي الصفرية وتعني أنه لا علاقة بين متغيرات البحث، وأخرى بديلة تفترض وجود علاقة إحصائية بين المتغيرات. إذا أثبت البحث وجود علاقة بين المتغيرات تُرفض الفرضية الصفرية وتقبل الفرضية البديلة إذا كانت قيمة **P** أقل من 0.05.

(85) اختبار **F** هو أي اختبار إحصائي يكون فيه إحصاء الاختبار له توزيع **F** تحت فرضية العدم. وتنشأ «اختبارات **F**» الدقيقة بشكل أساسي عندما يتم تركيب النماذج على البيانات باستخدام المربعات الصغرى. صاغ الاسم جورج دبليو سنديكور تكريما للسير رونالد أ. فيشر (المراجع).

بين 01. و05. هو بحد ذاته 014. (يمكن الحصول على هذا الاحتمال بسهولة من موقع الويب http://rpsychologist.com/d3/ pdist).

بعبارة أخرى، فإن احتمالية الحصول على هذا النمط من النتائج، مع حجم تأثير حقيقي قدره 60. = d، غير محتمل بدرجة أكبر من الحصول على تلك النتائج ضمن القيمة الصفرية. وهذه ليست فرضية مختلقة. إنها بالضبط النتائج المذكورة في واحدة من أعمق الأوراق البحثية تأثيرًا في علم النفس الاجتماعي كله، وهي الورقة الأولى التي تقدم دليلًا على أن تهديد الصورة النمطية يقوض أداء المرأة في الرياضيات؛ الورقة التي، وفقًا لموقع Google Scholar للأبحاث العلمية، تم الاستشهاد بها أكثر من 3000 مرة (Spencer, Steele, & Quinn, 1999).

نخرج هنا بنقطتين أساسيتين. التعامل مع الاستنتاجات على أنها حقائق لأنها نشرت في دوريات محكمة ليس مبررًا. التعامل مع النتائج على أنها «حقيقية» أو «ذات مصداقية» لمجرد أنها حصلت على $p < .05$ غير مبرر. بعض الادعاءات في بعض المقالات المحكمة لها ما يبررها وبعض النتائج الإحصائية تقدم أدلة قوية لدعم بعض الادعاءات. ومع ذلك، تظهر العلموية عندما لا يتم تقييم جودة الأدلة، وقوة الاستنتاجات التي تم التوصل إليها على أساس هذه الأدلة تقييمًا نقديًا، وبدلاً من ذلك، تُقدم مجرد حقيقة أنها نُشرت وأن$p < .05$ على أنها أو يُفترض أنها أساس للاعتقاد بأن ادعاءً ما صحيحًا.

تحيزات الوضع الراهن وتحيزات المكانة

تحيزات الوضع الراهن

الناس العاديون معرضون لقصر النظر الميتا معرفي (انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب)، وغالبًا ما ينحازون للحفاظ على الإجماع العلمي القائم حول موضوع ما (Samuelson & Zeckhauser, 1988). وبالإضافة إلى ذلك، غالبًا ما يحمل

الناس اعتقادًا خاطئًا في الأعداد الصغيرة، ظانين خطأً أن العينة تمثل الكل وأن احتمال تكرار نتائج دراسة ما أكبر مما تتوقعه قوانين الصدفة (**Tversky & Kahneman, 1971**). وبالتالي، قد يُنظر إلى الدراسات المؤسسة المؤثرة على أنها تحمل مستوى مبالغًا فيه من الحقيقة.

هل يؤثر قصر النظر الميتا معرفي على المتخصصين في علم النفس الاجتماعي؟ هناك أسباب وجيهة للاعتقاد بأن الوضع كذلك. عندما تحقق ورقة، أو اكتشاف، مكانة مرموقة معترف بها، قد يتم قبولها على نطاق واسع من قبل المتخصصين في علم النفس الاجتماعي على أنها «حقيقة». وقد يكون من الصعب جدًّا تغيير الإجماع عندما تنتشر بعض الاكتشافات وتتسرب إلى اللغة المشتركة لمجال ما. يبقى هذا صحيحًا حتى عندما تظهر أدلة مناقضة أقوى (**Jussim, 2012**). الأبحاث التي تتحدى الاستنتاجات المقبولة أو المفضلة في الأدبيات العلمية قد تُفرض عليها معايير أعلى لقبول نشرها. على سبيل المثال، الدراسات التي تسعى إلى تكرار نتائج الدراسات الأصلية دائمًا ما تذكر أنها تضم عينات أكبر بكثير من الدراسة الأصلية (انظر الجدول 15-1)، مما يشير إلى أنها أجريت وفقًا لمعايير منهجية واستدلالية أعلى.

قد ينتج هذا جزئيًّا عن الاستشهادات المتكررة بالنتيجة «المعتمدة»، حيث إن مجرد التكرار يمكن أن يزيد من الحقيقة الذاتية لرسالة (انظر على سبيل المثال، مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب). يمكن أن تكون هذه العلاقة بين التكرار والحقيقة فعالة بشكل خاص في الحالات التي يكون فيها الاكتشاف «المهم» متسقًا مع السرد المفضل في هذا المجال. في الواقع، هناك عدد من نظريات الزومبي **zombie theories** الباقية في علم النفس على الرغم من الانتقادات الجوهرية والمستمرة لها (على سبيل المثال، **Meehl, 1990**)، حتى عندما يتم إنكار مقال، يستمر العلماء في الاستشهاد به (**Greitemeyer, 2014**). عندما يعترف المؤلفون الأصليون بأن الأدلة الجديدة تبطل استنتاجاتهم السابقة، من غير

المرجح أن يستمر الناس في تصديق النتائج المقلوبة (**Eriksson & Simpson, 2013**). لكن، لا يعلن الباحثون دائمًا أنهم مخطئون، حتى عندما يواجهون الأدلة التي تثبت عكس نظرياتهم.

المنشور	السرد	الجوانب الرئيسية للمناهج	الاستشهاد
Darley and Gross (1983)	تؤدي القوالب النمطية إلى تأكيدها؛ تحيز الصورة النمطية في وجود المعلومات الفردية ليس غيابها	يحكم الأشخاص على الأهداف معلومات فردية ذات صلة وبدونها. تجربة واحدة. **N = 59-68**، اعتمادًا على التحليل	الإجمالي من 1996 1355 1154
Baron, Albright, and Malloy (1995)	فشل النسخ المتماثل لدراسة **Darley and Gross (1983)**. النتائج الإيجابية في الاتجاه المعاكس: تحيز الصورة النمطية في غياب المعلومات الفردية؛ المعلومات الفردية تستبعد تحيز الصورة النمطية	النسخ المتماثل القريب (والتمديد) لدراسة **Darley and Gross (1983)**. تجربتان. المجموع ن = 161.	75 72
Spencer et al. (1999)	تهديد الصورة النمطية للمرأة والرياضيات؛ التخوف من أن يتم الحكم من	3 تجارب. المجموع ن = 177.	3024 294

	خلال الصورة النمطية السلبية يؤدي إلى ضعف الأداء في الرياضيات.		
Finnigan and Corker (2016)	فشل تكرار تأثير تهديد الصورة النمطية **Chalabaev, Major, Sarrazin, and Cury (2012)**، على غرار **Spencer et al. (1999)**. لا يوجد تأثير رئيسي مهم أو تأثير تفاعل لأهداف تجنب الأداء أو التهديد.	مسجلة مسبقًا. قريبة من تكرار **Chalabaev et al. (2012)**، وامتداد من **Spencer et al. (1999)**. تجربة واحدة. المجموع ن = 590	9 9
Bargh, Chen, and Burrows (1996)	تأثيرات تلقائية للأنماط على السلوك.	تجربتان. المجموع ن = 60	4387 1570
Doyen, Klein, Pichon, and Cleeremans (2012)	فشل تكرار **Bargh et al. (1996)**. لا تأثير للأنماط على السلوك إلا حين لا تتم تعمية القائمين بالتجربة عن الظروف.	تجربتان متقاربتان للتكرار المتماثل والتمديد. المجموع ن = 170	404 386
Snyder and Swan (1978)	يسعى الناس إلى تأكيد التوقعات التي تدور بينهم.	أربع تجارب. المجموع ن = 198. تم اختيار الأشخاص من بين الأسئلة الرئيسية المؤكدة أو غير المؤكدة (لم يتم توفير خيار لطرح أسئلة التشخيص)	1152 1060

Trope and Bassok (1983)	نادرا ما يسعى الناس لتأكيد توقعاتهم الشخصية. بدلاً من ذلك، يبحثون عن معلومات تشخيصية.	ثلاث تجارب. التكرار المفاهيمي. المجموع ن = 342. يمكن للأشخاص البحث عن معلومات متفاوتة في مدى كونها تشخيصية مقابل تأكيدية	166 161

ملاحظة: تم الحصول على عدد الاقتباسات من الباحث العلمي من **Google** (28 يناير 2017).

تحيزات المكانة

واحدة من الحجج العظيمة التي تبرر المكانة المتميزة للعلم هي العالمية (**Merton, 1942/1973**). يفترض أن تقيم الادعاءات العلمية يكون على أساس جودة الأدلة وليس على أساس مكانة الشخص الذي يقدم الادعاء. هذا الأساس الأخير يمكن الإشارة إليه باسم تحيز المكانة وقد يلعب دورًا في التأثير على تصورات العلماء وتفسيراتهم للأبحاث. ويشار إليه أحيانًا بهوس السمو **eminence obsession** (**Vazire, 2017**)، أو «تأثير ماثيو - **Matthew Effect**» (**Merton, 1968**)، والمبدأ الكامن وراء تحيز المكانة هو أن «الغني يصبح أكثر غنى». إن الحصول على درجة الدكتوراه من جامعة مرموقة، الوظيفة في جامعة مرموقة، و / أو الحصول على منح مالية كبيرة أو جوائز أو عدد كبير من الأبحاث المنشورة أو الاستشهادات، تُستخدم كلها على أنها استدلالات لتقييم عمل الباحث. وهذا يعني أن عمل العلماء الذين تنطبق عليهم واحدة أو أكثر من تلك المزايا قد يحصل في كثير من الأحيان على تأشيرة المرور، ويتم تقييمه تقييمًا أقل انتقادًا (**Vazire, 2017**).

تجريبيًا، تم إثبات تحيز المكانة في مجموعة متنوعة من السياقات الأكاديمية. كان المحكِّمون في دورية بارزة لأمراض العظام أكثر احتمالًا لقبول الأوراق من مؤلفين

مرموقين في مجالهم وتقييمها تقييمًا إيجابيًّا من قبولهم الأبحاث المطابقة التي تم تقييمها في ظل ظروف مزدوجة التعمية.[86] في مجال أبحاث علوم الكمبيوتر، تم قبول الأبحاث المقدمة للمؤتمرات من المؤلفين المشهورين والجامعات الكبرى والشركات الكبرى بمعدل أكبر بكثير من قبل مراجعين أحاديي التعمية مقارنة بمزدوجي التعمية. أثبت كل من بيترز وسيسي Peters and Ceci (1982) تأثيرًا مشابهًا على النشر في مجلات علم النفس، مما يعزز خدمة القوالب النمطية لذاتها على المستوى المؤسسي.

الدليل على السذاجة العلمية

حتى هذه النقطة عرَّفنا السذاجة العلمية، ووضعنا معايير للتمييز بين السذاجة العلمية والخطأ، واستعرضنا المعايير الأساسية للأدلة، والأدلة المتعلقة بالعوامل النفسية الاجتماعية المحتملة التي تدفع الأحكام إلى الابتعاد عن الأدلة. لكن هل هناك أي دليل على السذاجة العلمية الفعلية في مجال علم النفس الاجتماعي؟ قد يفترض المرء أن السذاجة العلمية نادرًا ما تحدث بين المتخصصين في علم النفس الاجتماعي. لكننا لسنا في وضع يسمح لنا بالتوصل إلى استنتاجات حول كم المرات التي تظهر فيها أي من أشكال السذاجة هذه، لأن ذلك يتطلب إجراء نوع من المعاينة المنهجية والممثلة للادعاءات في علم النفس الاجتماعي، وهو ما لم نقم به. عوضًا عن ذلك، في القسم التالي، نتخذ مقاربة مختلفة. فنحدد أمثلةً على ادعاءات بارزة من علم النفس الاجتماعي لم يتبين فحسب أنها خاطئة، بل كانت خاطئة لأن العلماء ارتكبوا خطأً أو أكثر من الأخطاء التي حددناها. في كل حالة، نذكر الادعاء الأصلي، ونبين لماذا يحتمل أن يكون خاطئًا، ونناقش أسباب وضوح ذلك الخطأ وأنه كان ينبغي الاعتراف به.

---

(86) التجارب مزدوجة التعمية: لا يعرف فيها الباحث ولا المشارك معلومات الاختبار، أو أي المشاركين يتلقى اختبارًا ضابطًا أو اختبارًا فعليًا. التقييم مزدوج التعمية: لا يعرف مقدم البحث ولا المراجع هوية الآخر.

تدعي المقالات العلمية بشكل روتيني أن القوالب النمطية غير دقيقة **بدون أي استشهاد**، أو من خلال الاستشهاد بمقال يعلن عدم دقة القوالب النمطية بدون الاستشهاد بأدلة تجريبية. ونحن نسمي هذا «الثقب الأسود في قاع بئر الادعاءات عن عدم دقة القوالب النمطية»، وهذه بعض الأمثلة على ادعاءات عن القوالب النمطية بدون دليل: «القوالب النمطية أشكال غير قابلة للتكيف من التقسيمات لأن محتواها لا يتوافق مع ما يجري في الواقع». «أن نتبع القوالب النمطية هو أن نسمح لتلك الصور بالسيطرة على تفكيرنا، مما يؤدي بنا إلى تعيين سمات متطابقة لأي شخص في مجموعة ما، بغض النظر عن الاختلاف الفعلي بين أعضاء تلك المجموعة» (**Aronson, 2008, p. 309**). لم يُقدَّم أي دليل لدعم أي من الادعاءين.

حتى جمعية علم النفس الأمريكية (**APA**) في تصريحاتها الرسمية، لم تستطع الإفلات من الجاذبية الحتمية لهذا الثقب الأسود فيما يتعلق بالمفاهيم. تعلن الجمعية في البداية أن: «الصور النمطية 'ليست بالضرورة أكثر أو أقل دقة أو تحيزًا أو تناقضًا منطقيًّا من أي نوع آخر من التعميمات المعرفية'، ولا يلزم أن تؤدي حتماً إلى سلوك تمييزي» (**APA, 1991, p. 1064**). ثم يواصلون: «المشكلة أن الصور النمطية عن مجموعات بعينها من الناس **غالبًا ما تكون تعميمات مبالغ فيها وتكون إما غير دقيقة أو لا تنطبق على عضو المجموعة المعنية** (**[Heilman, 1983], note 11, at 271**)» (التشديد على المعنى موجود في الأصل).

تستشهد الجمعية بهيلمان (1983) الذي يعلن أن القوالب النمطية غير دقيقة. كما تستعرض أدلة التحيز والتمييز. لكنها لا تقدم ولا تستعرض أدلة تجريبية على عدم دقة الصور النمطية. يظهر نمط مماثل عندما يعلن إلمرز **Ellemers** (2018، ص 278)، «وبالتالي، إذا كانت هناك نواة من الحقيقة الكامنة وراء القوالب النمطية للنوع **gender**، إذًا فهي نواة ضئيلة» بدون الاستشهاد بالأبحاث التي قيمت دقة

القوالب النمطية للنوع.

هذه الحالات من الادعاءات بدون تقديم دليل فيما يتعلق بعدم الدقة تتخلل أدبيات الصور النمطية (انظر **Jussim, 2012; Jussim, Crawford, Anglin, Chambers et al., 2016**، للاطلاع على مراجعات). قد يكون الأهم أن هذا الادعاء على درجة من الذيوع تجعل معظم العلماء يفترضون ببساطة أن هناك دليلًا وراءه – في النهاية، لماذا يقدم كل هذا العدد من العلماء مثل هذا الادعاء، دون دليل؟ في ظل هذا الوضع، يبدو من المحتمل أنه عندما يدعي بحث جديد أن الصور النمطية غير دقيقة بدون الاستشهاد بأي دليل، يتم قبوله أيضًا.

ادعاءات كبيرة وعينات صغيرة

نادرًا ما تقدم الدراسات التي تضم عينات صغيرة جدًّا أدلة واضحة على أي نتيجة؛ ومع ذلك، فإن بعض النتائج الأكثر شهرة وتأثيرًا في علم النفس الاجتماعي تستند إلى مثل هذه الدراسات. الإعداد الاجتماعي هو أحد الأمثلة على ذلك. واحدة من أكبر النتائج تأثيرًا في علم النفس الاجتماعي بالكامل، وتتمثل في تهيئة المشاركين بالصور النمطية لكبار السن مما يجعلهم يمشون ببطء (**Bargh, Chen, & Burrows, 1996**، استُشهد بها أكثر من 4000 مرة حتى وقت كتابة هذه السطور) استندت إلى دراستين كان حجم العينة في كل منهما 30 مشاركًا. وليس من قبيل المفاجأة أن تحليلات الطب الشرعي تُظهر أن نتائج هذه الدراسات وما شابهها من غير المرجح فوق العادة أن تتكرر، وأن هذه الدراسة تحديدًا قد تعرضت لإخفاقات فعلية في القدرة على تكرار نتائجها.

ومن الأمثلة الأكثر حداثة التظاهر بالقوة في وضعية الجسم، فكرة أن الوضعيات الواثقة المتمددة يمكن أن تحسن حياة المرء (**Carney, Cuddy, & Yap, 2010**). إنه ادعاء مؤكد بشكل استثنائي من دراسة مبنية على 42 شخصًا. لذلك ليس مفاجئًا أن معظم ادعاءاتها ببساطة لا تصمد أمام التدقيق (**Simmons &**

Simonsohn, 2017) أو محاولات تكرار نتائجها (Ranehill et al., 2015).

الفشل في استبعاد تأثيرات المجرِّب

تحدث آثار المجرِّب Experimenter عندما يستحث الباحثون سلوكًا مؤكدًا للفرضية من المشاركين في البحث، وهو أمر معروف منذ أكثر من 50 عامًا (على سبيل المثال، Rosenthal & Fode, 1963). ومع ذلك، تشير الأبحاث إلى أنه قرابة ربع المقالات المنشورة في مجلة **الشخصية وعلم النفس الاجتماعي** ومجلة **العلوم النفسية *Psychological Science*** فقط من التي تضمنت تفاعلات حية بين الباحثين والمشاركين أبلغت صراحة عن تعمية هؤلاء المجربين للفرضيات أو الظروف التجريبية.

بالرغم من استحالة معرفة إلى أي مدى أدى هذا إلى خلق دعم وهمي للفرضيات النفسية، إلا أنه ليس من المستحيل أن تؤدي هذه الحالة إلى مستوى عالٍ من الريبة فيما يخص النتائج في أي تقرير منشور لم يبلغ صراحةً عن تعمية المجرب. هذا التحليل ليس افتراضيًّا بحتًا. في حالة نادرة من الحالات التي صحح فيها الباحثون أبحاثهم الخاصة، أعلن لين وزملاؤه (2015) عن فشلهم في تكرار نتائجهم السابقة (Mikolajczak et al., 2010، الفريق نفسه). وأشاروا إلى أن المجربين لم يلتزموا بالتعمية التجريبية، الذي ربما تسبب في تأثير وهمي. أظهرت الأبحاث أيضًا أن بعض «تأثيرات» التهيئة أو التمهيد ظهرت **فقط** عندما لم يكن المجربون على غير علم بالظروف (Gilder & Heerey, 2018). إن معظم التجارب، إن لم تكن كلها، في علم النفس الاجتماعي التي تنطوي على تفاعلات بين المجربين والمشاركين، والتي تفشل في تعمية المجربين، تستدعي مستويات عالية من الشك، وتحتاج إلى انتظار تكرار نتائجها (يفضل أن يكون قبل النشر) في تجارب تضمن التعمية التجريبية للفرضيات والظروف. بناءً على تحليل المحتوى في أدبيات علم النفس الاجتماعي (Jussim, Crawford, Anglin, Stevens et al., 2016; Klein et

al., 2012)، يمكننا القول إن ذلك قد يشكل هذا جزءًا كبيرًا من الأدبيات التجريبية.

استنتاج السببية من الارتباط

استنتاج السببية من الارتباط هو شيء دائم الحدوث في علم النفس (على سبيل المثال، Nunes et al., 2017)، وكما نعرض هنا، في الأبحاث على العلاقات بين المجموعات. يُفترض بشكل روتيني أن الفجوات بين المجموعات الديموغرافية تعكس التفرقة، وهو أمر، شأنه شأن أي علاقة ارتباط (في هذه الحالة، بين كون المرء عضوًا في مجموعة ما وبعض النتائج، مثل التوزيع في الوظائف، وقبول الخريجين، والدخل، وما إلى ذلك)، قد، ولكن ليس بالضرورة، يفسر تلك الفروقات. على سبيل المثال، عندما يتلقى الرجال حصصًا أكبر من بعض العوائد المرغوبة، غالبًا ما يكون التحيز الجنسي هو التفسير الذي يهرول إليه الكثيرون، حتى عندما لا يُنظر في أي من التفسيرات الأخرى البديلة (Jussim, 2017b). وفي بعض الأحيان، يكون هذا هو التفسير الذي يعتمد حتى في وجود تفسير بديل (مثل مفارقة سيمبسون) يبين سبب الفوارق بيانًا أفضل.

وبالمثل، اعتبرت مقاييس التحيز الضمني ذات مرة مصادر قوية للتمييز (على سبيل المثال، Banaji & Greenwald, 2013) وكانت تستند على أساس «الحكايات المقنعة». ربما سار المنطق الذي جاء باستنتاج مثل ذلك كالتالي: (1) التحيز الضمني منتشر، (2) عدم المساواة منتشرة، (3) إذًا، ربما يفسر التحيز الضمني الكثير من عدم المساواة. ونحن نسمي هذا ارتباطًا «وهميًّا» لأن ذلك الاستنتاج يمكن أن يكون قد تم التوصل إليه بالفعل في غياب أي علاقة تجريبية مباشرة بين أي مقياس للتحيز الضمني وأية فوارق في العالم الحقيقي. في الواقع، حتى الهدف الأكثر تواضعًا المتمثل في ربط التحيز الضمني بالتفرقة قد تبين أنه صعب (Mitchell, 2018). لذلك لا ينبغي أن يكون مفاجئًا اكتشاف أن الأدلة

تشير إلى أن المقاييس الضمنية تتنبأ بالتفرقة بشكل ضعيف في أحسن الأحوال (على سبيل المثال، **Forscher et al., 2016**).

أيضًا، أثبتت الأدلة صحة وجهة النظر التي اقترحها كل من آركس **Arkes** وتيتلوك **Tetlock** (2004) بأن مقاييس «التحيز» الضمنية فيما يبدو تعكس الحقائق الاجتماعية أكثر من كونها سببًا لها. وبالتالي، وبالرغم من أنه قد يكون صحيحًا أن هناك تحيزات ضمنية، ومن الواضح أنه توجد فوارق كبيرة من جميع الأنواع بين المجموعات الديموغرافية المختلفة، إلا إنه يبقى من غير الواضح إذا ما كانت العلاقة السببية تتمثل في أن التحيز يؤدي إلى عدم المساواة، أو أن عدم المساواة تؤدي إلى «التحيز». يبدو هذا مثالًا على السذاجة العلمية، ليس لأن العلاقة القائلة بأن التحيز الضمني يتسبب في عدم المساواة معروف بأنها «خطأ»، لكن لأنه تم التعامل مع الأدلة المشكوك فيها والمثيرة للجدل بصفتها نوعًا من «الحقيقة» الراسخة التي تصلح للتأثير على السياسة والقانون (**Mitchell, 2018**).

تجاهل الأبحاث المناقضة

«قوة الظروف» هي واحدة من تلك «النتائج» الأساسية المتينة التي تمثل علم النفس الاجتماعي. صحيح أن هناك أدلة جيدة على أن الظروف في بعض الأحيان تكون قوية جدًّا (**Milgram, 1974**). لكن الادعاء الأقوى الذي يبدو أنه يحظى أيضًا بقبول واسع هو أن الاختلافات الشخصية والفردية لها تأثير ضئيل أو معدوم عند الأخذ في الحسبان تأثير قوة الظروف (انظر على سبيل المثال، **Jost & Kruglanski, 2002; Ross & Nisbett, 1991**). يوفر استمرار التأكيد على قوة الظروف في قدر كبير من أبحاث علم النفس الاجتماعي مثالًا واحدًا على تجاهل الأبحاث التي أنتجت أدلة مناقضة (**Funder, 2006, 2009**).

هناك العديد من المشكلات في هذا الادعاء، ولكن فيما يتعلق بالسذاجة العلمية، فإن المشكلة الأساسية هي أنه عادة ما يكون بدون مقارنة «قوة الظروف» بالأدلة

المستمدة من «قوة الفروق الفردية». إن حجم التأثير النموذجي للظروف على السلوك هو نفس حجم التأثير النموذجي للسمات الشخصية – وكلاهما كبير نسبيًّا بالنسبة للتأثيرات النفسية الاجتماعية الأخرى (**Fleeson, 2004; Fleeson & Noftle, 2008; Funder, 2006, 2009**). ليس من «السذاجة» أن يؤمن هؤلاء «بقوة الظروف» بناءً على الجهل ببيانات الفروق الفردية. إنما السذاجة هي تقديم مثل هذه الادعاءات بدون تحديد تلك الأدلة ومراجعتها.

خطأ النشر الأساسي: نشر التصحيح لا يؤدي بالضرورة إلى تصويب الخطأ

يشير خطأ النشر الأساسي إلى الاعتقاد بأنه لمجرد نشر بعض التصويبات لبعض الأخطاء العلمية، فإن ذلك يعني أن العلم يقوِّم ذاته بذاته (**Jussim, 2017a**). يمكن أن يحدث فشل في التقويم الذاتي، حتى لو نُشر التصحيح، من خلال تجاهل التصويب، خاصة في الدوريات التي تعكس القانون العام. في معظم الأمثلة التي أوردناها هنا، لم يتم الإبقاء على الادعاءات الأصلية بانتهاك القواعد الأساسية للأدلة العلمية فحسب، لكن حتى بعد نشر تصحيحات عديدة. إلا إن الادعاءات الخطأ لا تزال قائمة. بالرغم من حقيقة أن العشرات من الدراسات قد أثبتت بالتجربة دقة القوالب النمطية للنوع والعرق، إلا أن الادعاءات القائلة بأن مثل هذه الصور النمطية غير دقيقة لا تزال تظهر في المصادر «المرجعية» (على سبيل المثال، **Ellemers, 2018**؛ انظر **Jussim, Crawford, & Rubinstein, 2015** للاطلاع على مراجعة). وبشكل مماثل، لا يزال الافتراض القائل بأن عدم المساواة تعكس التفرقة، بدون اعتبارٍ للبدائل، واسع الانتشار (انظر، على سبيل المثال، مراجعات لكل من **Hermanson, 2017; Stern, 2018; Winegard, Clark, & Hasty, 2018**).

يوضح الجدول 15-1 كيف يستمر الاستشهاد بالدراسات التي انتُقدت وفشلت التجارب في تكرار نتائجها بنسبة أكبر كثيرًا من الاستشهاد بالانتقادات أو التجارب

التي أثبتت خطأ نتائج التجربة الأصلية، حتى بعد ظهور تلك الانتقادات والإخفاقات. وعلى الرغم من أن التصريحات الفجة بأن الظروف أقوى من الفروق الفردية لم تعد شائعة في الأدبيات النفسية الاجتماعية، إلا أن التركيز على قوة الظروف يظهر في شكل الاعتقاد في نظرية الصفحة البيضاء[87] و «المساواة الكونية» – الفكرة بأنه، لولا الظروف، لما كانت هناك فروق ضخمة بين أي مجموعة بشرية في أي خصائص ذات أهمية أو قيمة اجتماعية (**Pinker, 2002; Winegard et al., 2018**). وبالتالي، فإن الأمثلة المعروضة هنا ليست من المفارقات التاريخية؛ إنها تعكس حالة من السذاجة العلمية في علم النفس الاجتماعي.

الحد من السذاجة العلمية

تغيير الأساليب والممارسات

يعمل بعض الباحثين بهمة لإيجاد أساليب لتقليل السذاجة وتعظيم التفسيرات الصحيحة للنتائج المنشورة، ويهدف الكثير منها إلى إصلاح الهيكل التحفيزي الأكاديمي. الأمر ببساطة، هو أنه في الأوساط الأكاديمية، الأبحاث المنشورة تمثل المصداقية والعملة. كلما زاد عدد الأبحاث التي ينشرها الباحث، وكلما تم الاستشهاد بهذه المنشورات من قبل الباحثين الآخرين في هذا المجال، زادت مصداقيته بصفته باحثًا. يمكن أن يؤدي هذا بعد ذلك إلى المزيد من التسهيلات في النشر والترقيات وفرص أفضل لتمويل الأبحاث المستقبلية. لذلك، نشر النتائج أمر في غاية الأهمية لأي باحث، وأحد أبرز حراس بوابات النشر العلمي هي **$p < .05$**. لكن، يمكن لمثل هذا المقياس أن يعزز الممارسات البحثية المشكوك في صحتها. هذه النتائج يمكن اعتبارها مثالًا على قانون جودهارت **Goodhart's Law** في العمل بين الباحثين – عندما يصبح مقياسٌ ما هدفًا مرغوبًا في حد ذاته فإنه لا يعود مقياسًا

(87) نظرية الصفحة البيضاء: تقول بأن الناس يولدون بعقول خاوية ثم تملؤها التجارب والإدراك. أي أن الفرد تشكله التجارب وأنه لم يأت إلى الوجود محملًا بطبائع أو غرائز للخير أو الشر.

جيدًا.

أحد الإجراءات التي تهدف إلى الحد من السلوكيات التي تزيد بشكل مصطنع من انتشار قيم **p** أقل من **0.05** هو التسجيل المسبق. يتطلب التسجيل المسبق من الباحث ذكر فرضيات الدراسة التي هو بصددها وطرقها والتحليلات الإحصائية المقترحة بالتفصيل قبل عملية جمع البيانات (**Nosek & Lakens, 2014**). من خلال التسجيل المسبق للدراسة، لا يتم منع الباحثين من إجراء تحليل استكشافي للبيانات، ولكن يتم منعهم من اثبات النتائج الاستكشافية على أنها نتائج مؤكدة نهائية (**Gelman, 2013**).

بسبب الاعتراف المتزايد بقوة التسجيل المسبق لإنتاج علم موثوق، بدأت بعض المجلات حتى في تبني التقرير المسجل. التقرير المسجل هو اقتراح لإجراء دراسة بأساليب محددة بوضوح واختبارات إحصائية تتم مراجعتها من قبل الزملاء قبل جمع البيانات. ونظرًا لأن قرار النشر لا يُتخذ في هذه الحالة على أساس الطبيعة أو الأهمية الإحصائية للنتائج، ولكن على أهمية سؤال البحث ونوعية الأساليب، فإنه يتم الحد من تحيزات النشر. بالإضافة إلى ذلك، أنشأ الباحثون والدوريات مستودعات تبادل البيانات لتشجيع مشاركة المواد الداعمة غير المنشورة والبيانات الخام. تتيح المشاركة المفتوحة للأساليب والبيانات المجمعة إشرافًا متزايدًا من قبل مجتمع البحث بأكمله وتعزز التعاون. وتعمل المواد البحثية مفتوحة المصدر والتسجيل المسبق والتقارير المسجلة معًا على تثبيط السذاجة العلمية من خلال تسليط الضوء على ممارسات البحث والنتائج، وفتح الدراسات للتقييم الناقد من قبل علماء آخرين، وبالتالي زيادة وضوح النتائج والحد من تحيزات المكانة والوضع القائم التي ناقشناها سابقًا.

فوائد التشكيك المكثف

تحتاج الادعاءات غير العادية أدلةً غير عادية. وبالتالي، فإن إخضاع الادعاءات

العلمية للتشكيك والتدقيق المكثف والمنظم ضروري لغَربَلة الادعاءات التي لا أساس لها من تلك المبررة والمدعومة جيدًا. هذه الريبة المقننة هي إحدى المعايير الأساسية في العلم (Merton, 1942/1973). بالطبع، الناس أفضل في اكتشاف عيوب الآخرين في جمع الأدلة من عيوبهم (Mercier & Sperber, 2011)، ويمكن لأقلية معارضة داخل المجموعة أن تقلل من ضغوط الامتثال على صنع القرار (Crano, 2012)، مما ينتج عنه تفكير أعمق يمكن أن يؤدي إلى ارتفاع جودة قرارات المجموعة (Nemeth, Brown, & Rogers, 2001). إن العلم مشروع جماعي، تتراكم فيه إسهامات المستقلين العديدة وتتراكم في صورة أكبر. ولذلك، فإن اتخاذ قرارات جماعية عالية الجودة (مثل، ماذا يجعل بعض النتائج مرجعية) أمر مهم، وإحدى الوسائل لضمان ذلك هي إخضاع البحث العلمي للتشكيك والتدقيق المكثف من قبل الأعضاء الآخرين في المجتمع العلمي.

علم النفس التطوري ولاختلافات بين الجنسين: دراسة حالة في فوائد الشك الشديد

أحد مجالات البحث التي تلقت قدرًا كبيرًا من التشكيك والتدقيق والنقد من علماء النفس الاجتماعي، هو فكرة الفروق التطورية بين الجنسين في الخصائص النفسية والسلوكية للذكور والإناث. أحد الانتقادات الشائعة الموجهة ضد علم النفس التطوري هو أنه جهد سياسي بقيادة المحافظين، يركز على الحتمية البيولوجية، لصالح أجندة سياسية تدافع عن الترتيبات الاجتماعية الحالية وعدم المساواة (للاطلاع على مناقشة أكثر تفصيلًا لهذه الانتقادات، انظر Pinker, 2002; Tybur & Navarrete, 2018). الفرضية التي يستند إليها هذا الادعاء – أن علماء النفس التطوريين محافظون في المقام الأول – تم دحضها. وقد كشفت الدراسات الاستقصائية لعلماء النفس التطوريين أنهم ليبراليون بقدر بقية زملائهم، إن لم يكن أكثر.

الأهم في مناقشتنا للسذاجة العلمية هو أن علماء النفس التطوريين كانوا واضحين لعقود من الزمن أن مقاربتهم تؤكد على التفاعل بين الجينات والبيئة الاجتماعية والثقافية. على سبيل المثال، في دراسته التاريخية حول عوامل تفضيل الشريك، لاحظ بوس **Buss** (1989، ص 13، التأكيد مضاف) ما يلي: «غير معروف حاليًا الأسباب **الثقافية والبيئية** للاختلاف من بلد إلى آخر في (1) مقادير التفاوتات المكتسبة بين الجنسين، و (2) مستويات التقييم المجرد لسمات الشريك ذات الصلة بعملية التكاثر.» من العسير للغاية اكتشاف حتى نفحة من الحتمية البيولوجية في هذا البيان، فهو يشير إلى الحاجة إلى البحث في الأسباب **الثقافية والبيئية** للاختلاف. تم الاستشهاد بهذه الدراسة أكثر من 4000 مرة وكانت ورقة بحثية مميزة في مجلة **العلوم السلوكية والدماغية** ***Behavioral and Brain Sciences*** مصحوبة بعدد من الردود. الاستمرار في الإيحاء بأن علم النفس التطوري يؤكد على الحتمية البيولوجية يشير إلى أن منتقدي هذا العلم إما (أ) لم يسمعوا ببحث من أهم الأبحاث في علم النفس التطوري؛ (ب) على علم بها ولكن لم يقرؤوه؛ أو، (ج) مدركون لوجوده، قرأوه، وقرروا الاستمرار في الإصرار على أن المقاربة تؤكد على الحتمية البيولوجية.

لكن، على الرغم من الجدل (القائم) (انظر، على سبيل المثال، **Galinsky, 2017**)، فإن مستوى الجدل والشك المتبادل (بين دعاة تفسيرات علم النفس التطوري للاختلافات بين الجنسين ومعارضيها) قد ساعد في تعزيز فهم علم النفس الاجتماعي للنوع **gender**. استقصت التحليلات الشاملة والدراسات ذات العينات الكبيرة (حجم العينة أكبر من 10000) من مساعٍ نظرية مختلفة الاختلافات بين الجنسيـ داخل الثقافات وعبرها (انظر **Stevens & Haidt, 2017**). وقد خلص جهد تعاوني من قبل باحثين من خلفيات بحثية مختلفة، وفي بعض الحالات وجهات نظر متعارضة، إلى أن هناك اختلافات في النوع مهمة بين الذكور والإناث تؤثر على الإدراك والسلوك، **وهي التي تنتج عن تفاعل معقد بين**

العوامل الفطرية (أي البيولوجية) والبيئة الاجتماعية والثقافية (Halpern et al., 2007).

كان التشكيك المكثف – في التفسيرات الثقافية البحتة للاختلافات بين الجنسين والتفسيرات البيولوجية البحتة – بَرَكة كبيرة على البحث العلمي الساعي إلى فهم هذه الاختلافات. التشكيك المماثل الموجه بشكل خاص إلى الدراسات المرجعية في علم النفس الاجتماعي قد يكون أكثر إنتاجية أيضًا – هل تستند تلك الادعاءات إلى أي دليل؟ هل تستند إلى عدد قليل من الدراسات ذات العينات الصغيرة؟ هل كانت هناك أية دراسات مسبقة التسجيل نجحت في تكرار نتائجها؟ هل ناقشت صراحةً واستبعدت التفسيرات البديلة؟ يجب أن تخضع جميع الأبحاث، وخاصة الأبحاث التأسيسية، لهذا النوع من التشكيك، على الأقل إذا أردنا الحد من السذاجة العلمية وزيادة الدعم العلمي للادعاءات الرئيسية في مجالنا.

الاستدلال القوي

يتضمن الاستدلال القوي استراتيجيتين رئيسيتين متآزرتين، اللتين، عند استخدامهما معًا، تمثلان أملًا كبيرًا في الحد من السذاجة العلمية وتحقيق تقدم علمي سريع. تتضمن الاستراتيجيتان (1) البحث عن ظروف قد تنفي توقعات المرء و (2) النظريات أو الفرضيات التي تقدم تنبؤات بديلة أو معارضة في سياق البحث. تكهن بلات **Platt** (1964، ص 350) كذلك بالعقبات التي تحول دون الاعتماد على الاستدلال القوي:

تكمن الصعوبة في أن النقض عقيدة صلبة. إذا كانت لديك فرضية ولدي فرضية أخرى، فمن الواضح أنه يجب استبعاد واحدة منهما. العالِم، لذلك، يبدو أن ليس لديه خيار سوى أن يكون متساهلًا أو مشاكسًا. ربما لهذا السبب يميل الكثيرون إلى مقاومة المقاربة التحليلية القوية – والسبب أيضًا في أن بعض العلماء العظماء مولعون

بالخلاف.

ومع ذلك، يمكن للاستدلال القوي أن يقلل من السذاجة من خلال الاستفادة من أحد العلاجات القليلة المعروفة لجميع أنواع التحيزات: تأمل النقيض (**Lord, Lepper, & Preston, 1984**). على سبيل المثال، إذا كان يسود في أحد المجالات تحيز نظري أو تحيز سياسي (**Duarte et al., 2015**)، فقد تمتلئ الأدبيات العلمية بالكثير من الأدلة التي تقدم اختبارات ضعيفة ومتحيزة يبدو أنها تؤكد بعض المفاهيم. ضع هذا جنبًا إلى جنب مع العلموية المفرطة، وسيكون لدينا وصفة للسذاجة على نطاق واسع، لأن قلة من العلماء سوف يغوصون في الدراسات الفردية بعمق كافٍ لتفنيدها.

وبالرغم من ذلك، يمكن لتبني الاستدلال القوي أن يحد، وقد حد بالفعل، من مثل هذه التحيزات. استعرض واشبورن **Washburn** وسكيتكا **Skitka** (تحت الطبع) العديد من الحالات التي استخدُم فيها الاستدلال القوي لكبح التحيزات السياسية. على سبيل المثال، يمكن للمرء أن يتبنى ما يسمونه «استراتيجية الاختبار السلبي»: افترض عكس ما تفضله. إذا كان الليبراليون يفضلون عمومًا الدليل على التفوق الليبرالي، يمكن لعالم الاجتماع الليبرالي أن يضيف فرضيات حول تفوق المحافظين. ومن المثير للاهتمام، أنه عندما طُبق ذلك على مسألة التحزب، فإن الادعاء طويل الأمد بأن الليبراليين كانوا عمومًا أقل تحيزًا من المحافظين تم نفيه، واستبدُل به فهم أن المستويات الإجمالية للتحيز متقاربة، ولكنها موجهة نحو مجموعات مختلفة. وبالمثل، استخدم روبنشتاين **Rubinstein** وآخرون (2018) الاستدلال القوي لمقارنة وجهات النظر التي تؤكد على قوة الصور النمطية مقابل قوة المعلومات المميِزة على تشويه الإدراك الضمني والصريح للشخص. وقد دعمت النتائج وجهات النظر التي تؤكد على قوة المعلومات المميِزة، وبالتالي الحد من التحيز للتحيز.

فئات المصداقية

مؤخرًا، اقترح باشلر ودي رويتر **Pashler and De Ruiter** (2017) ثلاث فئات من المصداقية للأبحاث. الفئة 1، الأكثر مصداقية، تضم الأعمال التي نُشرت، وتم تكرار نتائجها بنجاح في العديد من الدراسات المسجلة مسبقًا، ويمكن فيها استبعاد تحيزات النشر، والهاركنج[88] (**Kerr, 1998**)، والتلاعب بقيمة **p** كتفسيرات للنتائج. يمكن اعتبار العمل الذي يفي بهذا المعيار حقيقة علمية، بالمعنى الذي يقصده سيفن جاي جولد **Gouldian sense** لأنه راسخ. الفئة 2 تضم الأبحاث التي يمكن اعتبارها موحية بقوة ولكنها لا ترقى إلى كونها «حقائق» راسخة بشكل جيد. وقد تضم العديد من الدراسات المنشورة، التي يدعمها عدد قليل، إن وجد، من التكرارات الناجحة المسجلة مسبقًا، ولم تُستبعد فيها إمكانية الهاركنج أو التلاعب بقيمة **p**. الفئة 3 وتضم النتائج التي جاءت من عدد قليل من الدراسات ذات العينات الصغيرة، دون تكرارها في دراسات مسجلة مسبقًا، وبدون إجراء فحوصات تضمن عدم وجود الهاركنج أو التلاعب بقيمة **p**. هذه الدراسات أولية ولا ينبغي اعتبار أنها تقدم دليلًا قويًا على أي شيء، انتظارًا لاختبارات أقوى وتكرارًا ناجحًا في دراسات أخرى مسجلة مسبقًا.

كان من الممكن أن يمنع نظام باشلر ودي رويتر (2017) علم النفس الاجتماعي من اعتبار نتائج مثل تهديد الصورة النمطية (**Steele & Aronson, 1995**) والتهيئة الاجتماعية (**Bargh et al., 1996**) والوضعية القوية (**Carney et al., 2010**) نتائج «راسخة بشكل جيد». ولو لم تكن العلموية المفرطة من سمات المجال، ولو عوملت تلك النتائج على أنها موحية فقط، وتستدعي محاولات تكرار واسعة النطاق مسجلة مسبقًا، فربما كنا تجنبنا الكثير من «أزمة تكرار النتائج» الحالية. لكي نكون منصفين، لم تُعرف قيمة التسجيل المسبق على نطاق واسع حتى وقت قريب نسبيًا،

---

(88) **HARKing** وهو اختصار لـ (**Hypothesizing After the Results are Known**) أي وضع الفرضية بعد معرفة النتائج، وهي ممارسة خاطئة، إذ المقبول أن توضع الفرضية أولًا، ثم تجرى الدراسة، ثم تقارن النتائج بالفرضية.

مما قد يساعد في تفسير سبب عدم استخدامه. لكن فكرتنا الرئيسية لا تزال سليمة. في غياب التسجيل المسبق، أو التكرارات الكبيرة عالية القوة، كان يجب اعتبار تلك النتائج مبدئيةً وموحيةً في أحسن الأحوال، لا سيما بالنظر إلى أحجام العينات الصغيرة التي استندت إليها.

يُعد نظام باشلر ودي رويتر (2017) مساهمة مهمة في فهم متى توفر الأدبيات السابقة في علم النفس الاجتماعي أساسًا قويًا أو ضعيفًا من الأدلة لصالح نظرية ما أو فرضية أو ظاهرة أو ضدها. ومع ذلك، نعتقد أيضًا أن استخدام الباحثين لهذا النظام بحذافيره أقل أهمية من تطوير طريقة منهجية لإضفاء المصداقية على البحث بناءً على عوامل مثل حجم العينة، والنظر في التفسيرات البديلة، والتسجيل المسبق، والبيانات والمواد المفتوحة، وغيرها. في الواقع، لا تزال نظرة المجال لكيفية تقييم مصداقية الأبحاث في تطور، ونظام باشلر ودي رويتر ليس الكلمة الأخيرة؛ بل هو أشبه بمحاولة أولية لتنظيم قوة الأدلة السابقة. مهما كان النظام الذي يستخدمه المرء، فإننا نتوقع أن الاهتمام الوثيق بمصداقية البحث، بدلًا من القبول الساذج لشيء ما بوصفه حقيقة لمجرد أنه منشور، سيقطع شوطًا طويلاً في الحد السذاجة العلمية.

الاستنتاج

السذاجة العلمية مشكلة كبيرة لأنها ساهمت في تطوير «مرجعية» علمية مشكوك فيها – النتائج التي ترسخت إلى درجة جعلتها جزءًا من الأساس الذي يقوم عليه علم النفس الاجتماعي، كما يتضح من مباركتها من جمعية علم النفس الأمريكية، وظهورها في المنشورات التي يُفترض أنها تعكس فقط الظواهر الأكثر رسوخًا، مثل الكتيبات وفصول المراجعات السنوية. تبدأ السذاجة بمعاملة نتائج دراسات تعتمد على أحجام عينات صغيرة معاملة «الحقائق» الراسخة، أو الافتقار إلى الشفافية في تحليل البيانات، أو الفشل في فهم قيود التحليلات الإحصائية، أو التقليل من قوة تحيزات النشر، أو الاعتماد المفرط على $p<.05$. يعطي الباحثون أحيانًا مصداقية لا

داعي لها للأوراق البحثية التي تُحمِّل النتائج مالا تحمله، أو تحكي سردًا مقنعًا لا تدعمه البيانات، أو تستدل بالبيانات التي تدعم الاستنتاجات المرغوبة دون تدقيق كافٍ. النتائج التي تم دحضها بشكل قاطع أو تم التشكيك فيها في الأدبيات التجريبية غالبًا ما لا يتم استئصالها من المرجعية العلمية.

في هذا الفصل، صغنا وقدمنا الدليل على ست رايات حمر علمية يمكن أن تظهر بالفعل في الأدبيات البحثية: (1) الادعاءات الكبيرة التي يتم استنتاجها من عينات صغيرة و / أو غير ممثلة، (2) العديد من التقارير المنشورة عن التجارب لا تنص على اتباع التعمية التجريبية للفرضيات والشروط، (3) استخدام الروابط دليلًا على السببية، (4) تجاهل الأبحاث التي تذكر أدلة أو حججًا مناقضة واضحة، (5) طرح ادعاءات أو استنتاجات قوية تفتقر إلى أساس من التجربة والدليل، و (6) إهمال النظر في التفسيرات البديلة المعقولة للنتائج. على الرغم من أننا لا ندعي أن أدبيات علم النفس الاجتماعي بأكملها تعكس السذاجة، إلا أنه من الصحيح أيضًا أن القليل من الأبحاث حاليًا يتمتع بجودة تكفي ليدخل في الفئة الأولى من نظام باشلر ودي رويتر (2017) أي «الحقائق الراسخة». من ناحية أخرى، لا نرى أي دليل على وجود إجماع في المجال على استخدام نظامها. ومع ذلك، في غياب مثل هذا النظام، لا يزال من غير الواضح أي مجالات علم النفس الاجتماعي أنتجت علمًا سليمًا وحقائق راسخة، وأيها كان موحيًا في أحسن الأحوال أو زائفًا تمامًا في أسوأ الأحوال. يحدونا الأمل في أنه من خلال الكشف عن هذه التأثيرات على معايير التقييم العلمي، وطرق الحد من السذاجة العلمية، نكون قد أسهمنا بشيء تجاه علم النفس الاجتماعي لإنتاج مرجعية تستند إلى ادعاءات صحيحة ومسوَّغة.

المصادر

Albers, C. J. (2015). Dutch research funding, gender bias, and Simpson's paradox. *Proceedings of the National Academy of Sciences, 112*(50), E6828–E6829.

American Psychological Association (APA). (1991). In the supreme court of the United States: *Price Waterhouse v. Ann B. Hopkins* (amicus curiae brief). *American Psychologist, 46,* 1061–1070.

Anglin, S. (2016). The psychology of science. Unpublished doctoral dissertation.

Anomaly, J. (November 29, 2017). The politics of science: Why scientists might not say what the evidence supports. *Quillette.com.* Retrieved from http://quillette.com/2017/11/29/politics-science-scientists-might-not-say-evidence-supports.

Arkes, H., & Tetlock, P. E. (2004). Attributions of implicit prejudice, or would Jesse Jackson fail the Implicit Association Test? *Psychological Inquiry, 15*(4), 257–278.

Aronson, E. (2008). *The social animal* (10th ed.). New York, NY: Worth.

Banaji, M. R., & Greenwald, A. G. (2013). *Blindspot: Hidden biases of good people.* New York, NY: Delacorte Press.298 *Lee Jussim et al.*

Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist, 54,* 462–479.

Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 239–244.

Baron, R. M., Albright, L., & Malloy, T. E. (1995). The effects of behavioral and social class information on social judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21,* 308–315.

Bickel, P. J., Hammel, E. A., & O'Connell, J. W. (1975). Sex bias in graduate admissions: Data from Berkeley. *Science, 187,* 396–404.

Brandt, M. J., Reyna, C., Chambers, J. R., Crawford, J. T., & Wetherell, G. (2014). The ideological-conflict hypothesis: Intolerance among both liberals and conservatives. *Current Directions in Psychological Science, 23,* 27–34.

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences, 12*(1), 1–14.

Carney, D. R., Cuddy, A. J., & Yap, A. J. (2010). Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance. *Psychological Science, 21*(10), 1363–1368.

Chalabaev, A., Major, B., Sarrazin, P., & Cury, F. (2012). When avoiding failure improves performance: Stereotype threat and the impact of performance goals. *Motivation and Emotion, 36*(2), 130–142.

Crano, W. D. (2012). *The rules of influence: Winning when you're in the minority*. New York, NY: St. Martin's Press.

Darley, J. M., & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 20–33.

Ditto, P. H., Liu, B. S., Clark, C. J., Wojcik, S. P., Chen, E. E., Grady, R. H., & Zinger, J. F. (in press). At least bias is bipartisan: A meta-analytic comparison of partisan bias in liberals and conservatives. *Perspectives on Psychological Science*.

Doyen, S., Klein, O., Pichon, C., & Cleeremans, A. (2012). Behavioral priming: It's all in the mind, but whose mind? *PLoS One, 7*, e29081.

Duarte, J. L., Crawford, J. T., Stern, C., Haidt, J., Jussim, L., & Tetlock, P. E. (2015). Political diversity will improve social psychological science. *Behavioral and Brain Sciences, 38*. https://doi.org/10.1017/S0140525X14000430

Ellemers, N. (2018). Gender stereotypes. *Annual Review of Psychology, 69*, 275–298.

Eriksson, K., & Simpson, B. (2013). Editorial decisions may perpetuate belief in invalid research findings. *PloS One, 8*(9), e73364.

Finnigan, K. M., & Corker, K. S. (2016). Do performance avoidance goals moderate the effect of different types of stereotype threat on women's math performance? *Journal of Research in Personality, 63*, 36–43.

Fischhoff, B., & Beyth-Marom, R. (1983). Hypothesis evaluation from a Bayesian perspective. *Psychological Review, 90*(3), 239.

Fiske, S. T. (2016). A call to change science's culture of shaming. *APS Observer, 29*(9).

Fleeson, W. (2004). Moving personality beyond the person-situation debate: The challenge and opportunity of within-person variability. *Current Directions in Psychological Science, 13*, 83–87.

Fleeson, W., & Noftle, E. (2008). The end of the person-situation debate: An emerging synthesis in the answer to the consistency question. *Social and Personality Psychology Compass, 2*, 1667–1684.*Scientific Gullibility*299

Flore, P. C., & Wicherts, J. M. (2015). Does stereotype threat influence performance of girls in stereotyped domains? A meta-analysis. *Journal of School Psychology, 53*(1), 25–44.

Forscher, P. S., Lai, C. K., Axt, J. R., Ebersole, C. R., Herman, M., Devine, P. G., & Nosek, B. A. (2016). A meta-analysis of change in implicit bias. Unpublished manuscript.

Fraley, R. C., & Vazire, S. (2014). The N-pact factor: Evaluating the quality of empirical journals with respect to sample size and statistical power. *PloS One, 9*(10), e109019.

Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin, 101*, 75–90.

Funder, D. C. (2006). Towards a resolution of the personality triad: Persons, situations, and behaviors. *Journal of Research in Personality, 40*, 21–34.

Funder, D. C. (2009). Persons, behaviors, and situations: An agenda for personality psychology in the postwar era. *Journal of Research in Personality, 43*, 120–126.

Galinsky, A. (August 9, 2017). Google's anti-diversity crisis is a classic example of right vs. right. *Fortune*. Retrieved from http://fortune.com/2017/08/09/google-james-damore-diversity.

Geher, G., & Gambacorta, D. (2010). Evolution is not relevant to sex differences in humans because I want it that way! Evidence for the politicization of human evolutionary psychology. *EvoS Journal: The Journal of the Evolutionary Studies Consortium, 2*(1), 32–47.

Gelman, A. (2013). Preregistration of studies and mock reports. *Political Analysis, 21*(1), 40–41.

Gilder, T. S. E., & Heerey, E. A. (2018). The role of experimenter belief in social priming. *Psychological Science*, 1–15. doi: 10.1177/0956797617737128

Gould, S. J. (1981). *Evolution as fact and theory.* Retrieved from www.stephenjaygould.org/ctrl/gould_fact-and-theory.html.

Greitemeyer, T. (2014). Article retracted, but the message lives on. *Psychonomic Bulletin & Review, 21*(2), 557–561.

Haack, S. (2012). Six signs of scientism. *Logos and Episteme, 3*, 75–95.

Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review, 108*(4), 814.

Halpern, D. F., Benbow, C. P., Geary, D. C., Gur, R. C., Hyde, J. S., & Gernsbacher, M. A. (2007). The science of sex differences in science and mathematics. *Psychological Science in the Public Interest, 8*, 1–51.

Hart, W., Albarracín, D., Eagly, A. H., Brechan, I., Lindberg, M. J., & Merrill, L. (2009). Feeling validated versus being correct: a meta-analysis of selective exposure to information. *Psychological Bulletin, 135*(4), 555.

Heilman, M. E. (1983). Sex bias in work settings. *Research in Organizational Behavior, 5,* 269–298.

Hermanson, S. (2017). Implicit bias, stereotype threat, and political correctness in philosophy. *Philosophies, 2,* 1–17. doi:10.3390/philosophies2020012.

Jost, J. T., & Kruglanski, A. W. (2002). The estrangement of social constructionism and experimental social psychology: History of the rift and prospects for reconciliation. *Personality and Social Psychology Review, 6,* 168–187.

Jost, J. T., Rudman, L. A., Blair, I. V., Carney, D. R., Dasgupta, N., Glaser, J., & Hardin, C. D. (2009). The existence of implicit bias is beyond reasonable doubt: A refutation of ideological and methodological objections and executive 300 *Lee Jussim et al.*

summary of ten studies that no manager should ignore. *Research in Organizational Behavior, 29,* 39–69. doi: 10.1016/j.riob.2009.10.001

Jussim, L. (2012). *Social perception and social reality: Why accuracy dominates bias and self-fulfilling prophecy.* New York, NY: Oxford University Press.

Jussim, L. (2017a). Accuracy, bias, self-fulfilling prophecies, and scientific self-correction. *Behavioral and Brain Sciences, 40,* 44–65. doi:10.1017/S0140525X16000339, e18.

Jussim, L. (2017b). Gender bias in science or biased claims of gender bias? [Blog post]. Retrieved from www.psychologytoday.com/blog/rabble-rouser/201707/gender-bias-in-science-or-biased-claims-gender-bias.

Jussim, L., Crawford, J. T., Anglin, S. M., Chambers, J. R., Stevens, S. T., & Cohen, F. (2016). Stereotype accuracy: One of the largest and most replicable effects in all of social psychology. In T. Nelson (Ed.), *The handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 31–63). Hove, UK: Psychology Press.

Jussim, L., Crawford, J. T., Anglin, S. M., Stevens, S. M., & Duarte, J. L. (2016). Interpretations and methods: Towards a more effectively self-correcting social psychology. *Journal of Experimental Social Psychology, 66,* 116–133.

Jussim, L., Crawford, J. T., & Rubinstein, R. S. (2015). Stereotype (in) accuracy in perceptions of groups and individuals. *Current Directions in Psychological Science, 24*(6), 490–497.

Kahan, D. M., Jenkins-Smith, H., & Braman, D. (2011). Cultural cognition of scientific consensus. *Journal of Risk Research, 14,* 147–174.

Kerr, N. I. (1998). HARKing: Hypothesizing after results are known. *Personality and Social Psychology Review, 2,* 196–217.

Klaczynski, P. A. (2000). Motivated scientific reasoning biases, epistemological beliefs, and theory polarization: A two-process approach to adolescent cognition. *Child Development, 71,* 1347–1366.

Klayman, J., & Ha, Y. W. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review, 94*(2), 211.

Klein, O., Doyen, S., Leys, C., Magalhães de Saldanha da Gama, P. A., Miller, S., Questienne, L. & Cleeremans, A. (2012). Low hopes, high expectations: Expectancy effects and the replicability of behavioral experiments. *Perspectives on Psychological Science, 7,* 572–584.

Koehler, J. J. (1993). The influence of prior beliefs on scientific judgments of evidence quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 56*(1), 28–55.

Koehrsen, W. (2018). Unintended consequences and Goodhart's Law [Blog Post]. Retrieved from https://towardsdatascience.com/unintended-consequences-and-goodharts-law-68d60a94705c.

Lane, A., Mikolajczak, M., Treinen, E., Samson, D., Corneille, O., de Timary, P., & Luminet, O. (2015). Failed replication of oxytocin effects on trust: The envelope T ask case. *PloS One, 10*(9), e0137000. http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0137000

Ledgerwood, A., Haines, E., & Ratliff, K. (2015). Not nutting up or shutting up: Notes on the demographic disconnect in our field's best practices conversation [Blog post]. Retrieved from http://sometimesimwrong.typepad.com/wrong/2015/03/guest-post-not-nutting-up-or-shutting-up.html.

Lilienfeld, S. O. (2010). Can psychology become a science? *Personality and Individual Differences, 49,* 281–288.*Scientific Gullibility* 301

Lord, C. G., Lepper, M. R., & Preston, E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 1231–1243.

MacCoun, R. J. (1998). Biases in the interpretation and use of research results. *Annual Review of Psychology, 49,* 259–287.

Meehl, P. E. (1990). Appraising and amending theories: The strategy of Lakatosian defense and two principles that warrant using it. *Psychological Inquiry,* 1, 108–141, 173–180.

Mercier, H., & Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences, 34*(2), 57–74.

Merton, R. K. (1942/1973). The normative structure of science. In N. W. Storer (Ed.), *The sociology of science* (pp. 267–278). Chicago, IL: University of Chicago Press.

Merton, R. K. (1968). The Matthew effect in science. *Science, 159*(3810), 56–63.

Mikolajczak, M., Gross, J. J., Lane, A., Corneille, O., de Timary, P., & Luminet, O. (2010). Oxytocin makes people trusting, not gullible. Psychological *Science,21*(8), 1072–1074.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view.* New York, NY: Harper & Row.

Miller, G. A., & Chapman, J. P. (2001). Misunderstanding analysis of covariance. *Journal of Abnormal Psychology, 110*(1), 40.

Mitchell, G. (2018). Jumping to conclusions: Advocacy and application of psychological research. In J. T. Crawford and L. Jussim (Eds.), *The politics of social psychology.* New York, NY: Psychology Press.

Munro, G. D., & Ditto, P. H. (1997). Biased assimilation, attitude polarization, and affect in reactions to stereotype-relevant scientific information. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*(6), 636–653.

Nemeth, C., Brown, K., & Rogers, J. (2001). Devil's advocate versus authentic dissent: Stimulating quantity and quality. *European Journal of Social Psychology, 31*(6), 707–720.

Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology, 2*(2), 175.

Nosek, B. A., & Lakens, D. (2014). Registered reports: A method to increase the credibility of published results. *Social Psychology, 45,* 137–141.

Nuijten, M. B., Hartgerink, C. H., van Assen, M. A., Epskamp, S., & Wicherts, J. M. (2016). The prevalence of statistical reporting errors in psychology (1985–2013). *Behavior research methods, 48*(4), 1205–1226.

Nunes, K. L., Pedneault, C. I., Filleter, W. E., Maimone, S., Blank, C., & Atlas, M. (2017). "I know correlation doesn't prove causation, but ...": Are we jumping to unfounded conclusions about the causes of sexual offending?. *Sexual Abuse.* doi: 1079063217729156

Okike, K., Hug, K. T., Kocher, M. S., & Leopold, S. S. (2016). Single-blind vs. double-blind peer review in the setting of author prestige. *JAMA, 316*(12), 1315–1316.

Pashler, H. & De Ruiter, J. P. (October, 2017). Taking responsibility for our field's reputation. *Observer.* Association for Psychological Science. Retrieved from www.psychologicalscience.org/observer/taking-responsibility-for-our-fields-reputation.302 *Lee Jussim et al.*

Payne, B. K., Vuletich, H. A., & Lundberg, K. B. (2017). The bias of crowds: How implicit bias bridges personal and systemic prejudice. *Psychological Inquiry, 28*(4), 233–248.

Peters, D. P., & Ceci, S. J. (1982). Peer review practices of psychological journals: The fate of published articles, submitted again. *Behavioral and Brain Sciences,* 5, 187–255.

Pigliucci, M. (2018). The problem with scientism. *Blog of the APA.* Retrieved from https://blog.apaonline.org/2018/01/25/the-problem-with-scientism.

Pinker, S. (2002). *The blank slate: The modern denial of human nature.* New York, NY: Viking.

Platt, J. R. (1964). Strong inference. *Science, 146,* 347–353.

Ranehill, E., Dreber, A., Johannesson, M., Leiberg, S., Sul, S., & Weber, R. A. (2015). Assessing the robustness of power posing: No effect on hormones and risk tolerance in a large sample of men and women. *Psychological Science, 26,* 653–656.

Roberts, S., & Pashler, H. (2000). How persuasive is a good fit? A comment on theory testing. *Psychological Review, 107*(2), 358.

Rosenthal, R., & Fode, K. L. (1963). The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat. *Behavioral Science, 83,* 183–189.

Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives of Social Psychology.* New York, NY: McGraw-Hill.

Rubinstein, R.S., Jussim L., & Stevens, S. T. (2018). Reliance on individuating information and stereotypes in implicit and explicit person perception. *Journal of Experimental Social Psychology, 75,* 54–70.

Sabeti, P. (2018). For better science, call off the revolutionaries. *Boston Globe: Ideas.* Retrieved from www.bostonglobe.com/ideas/2018/01/21/for-better-science-call-off-revolutionaries/8FFEmBAPCDW3IWYJwKF31L/story.html.

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty, 1*(1), 7–59.

Schimmack, U., Heene, M., & Kesavan, K. (2017). Reconstruction of a train wreck: How priming research went off the rails [Blog post]. Retrieved from https://replicationindex.wordpress.com/2017/02/02/reconstruction-of-a-train-wreck-how-priming-research-went-of-the-rails.

Simmons, J. P., Nelson, L. D., & Simonsohn, U. (2011). False-positive psychology: Undisclosed flexibility in data collection and analysis allows presenting anything as significant. *Psychological Science, 22,* 1359–1366. https://doi.org/10.1177/0956797611417632

16

السذاجة ونطاق الشرعية

جويل كوبر وجوزيف جي. أفري
جامعة برينستون

السذاجة ونطاق الشرعية

إننا نعد السذاجة حالة شعورية غير مريحة يسبقها إدراك المرء بأنه أُقنِع بتصديق شيء غير صحيح. هذه الخبرة ليست مزعجة فحسب، بل إنها تهدد إحساس الفرد بقيمته الذاتية. وعليه، يبذل الناس جهدهم في محاولة تجنبها تمامًا أو الحد منها. إحدى الطرق الناجعة لتجنبها هي التسليم بصحة شيء غير صحيح بدلًا من اعتراف المرء بأنه قد خُدع. وكما يقول أهل اللعب، قد «نضاعف الرهان» على رأينا، ونزداد يقينًا حتى من أن موقفنا هو الصواب.

ونحن لا نتوقع أن يكون كل تواصل بين البشر صادقًا تمامًا، لكننا نتوقع أن يكون التواصل ضمن مسافة معقولة من الحقيقة. هذه المسافة المعقولة هي ما نسميه «نطاق الشرعية **envelope of legitimacy**». وقناعتنا أنه إذا تم إقناع المرء بتصديق موقف يقع خارج نطاق الشرعية وعلم لاحقًا أن المعلومات التي وصلته كانت غير صحيحة، فذلك هو الوقت الذي يُحتمل أن يشعر فيه المرء بحالة التوتر المزعجة التي تسببها السذاجة ومن ثم يضاعف الرهان على اعتقاده الخطأ. باختصار، يفضل

الناس تصديق الكذبة على الاعتقاد بأنهم تعرضوا للخداع – إذا كانت هذه الكذبة تقع خارج نطاق الشرعية. في الأقسام التالية، نطور الأسس المفاهيمية لهذه الفكرة. ثم نناقش عملنا التجريبي الأحدث المتعلق بالعوامل المؤثرة على المعتقدات السياسية الحالية للمصوتين في الانتخابات الرئاسية الأمريكية لعام 2016.

حالة سذاجة سيئة السمعة

عشية عيد الهالوين، عام 1938، بدأ أورسون ويلز **Orson Welles** بثه الإذاعي الأسبوعي بإعلان أن برنامج مسرح ميركوري[89] الإذاعي سيقدم عرضًا لرواية حرب العوالم ***War of the Worlds*** التي كتبها هربرت جورج ويلز **H. G. Wells**. بحلول نهاية البث، كان مئات الآلاف من المستمعين الأمريكيين قد أصيبوا بالذعر أثناء محاولتهم الفرار من الوحوش القادمة من كوكب المريخ. خلال العرض المسرحي، سمع المستمعون ما بدا أنه سلسلة من النشرات الإخبارية. وصفت إحدى النشرات انفجارات غير عادية على سطح المريخ بينما أشارت أخرى إلى رصد اضطرابات ولغط حول أحد الحقول في بلدة جروفرز ميل الصغيرة، في ولاية نيو جيرسي، حيث سقط «جسم ضخم ملتهب». زعمت النشرة أن مراسل أخبار من شبكة سي بي إس وأستاذ علم فلك بجامعة برينستون قد سارعا إلى مكان الحادث وأبلغا أن وحوشًا على غاية من البشاعة لا يمكن وصفها كانت تخرج من الجسم الملتهب. في غضون دقائق قليلة، قضت الوحوش على شرطة الولاية وسيطرت بالكامل على المنطقة. تم استدعاء الحرس الوطني وقد أثبت أيضًا عدم قدرته على مجاراة الوحوش.

كانت عواقب الخداع الكبير وجيزة ولكنها مذهلة. تشير التقديرات إلى أن ستة ملايين أمريكي سمعوا البث وأن مليون شخص على الأقل ظنوا أن سكان المريخ

(89) هي شركة أسسها أورسون ويلز واشتهرت بالبرامج المسرحية التي قدمتها عبر الراديو، وكان أشهرها هو عرض حرب العوالم هذا.

قد غزوا الولايات المتحدة (Cantril, 1940). اعتقد الناس أن سكان المريخ قد شوهدوا بالفعل في العديد من المدن الكبرى في جميع أنحاء البلاد وأن مدينة نيويورك ذاتها مُحيت من على وجه الأرض. بكى الناس وصرخوا واستعدوا للنهاية. اشتهرت صورة السيد ويليام دوك وهو يحمل بندقيته، على استعداد لقتال أي شخص من المريخ يتجرأ على مهاجمة مزرعته. ركب آخرون سياراتهم بغية الذهاب إلى أبعد ما يستطيعون، والتزم آخرون بجانب أحبائهم في انتظار نهايتهم. قال أحد من سُئلوا «كنا نقبل بعضنا البعض وشعرنا أننا جميعًا سنموت». لم يقتصر رد الفعل على أي مجموعة تعليمية أو جغرافية أو عرقية. ذكرت صحيفة **نيويورك تايمز** أنه في العديد من المجتمعات السكانية، بادر الأطباء إلى المستشفيات للمساعدة في رعاية الجرحى، وكان طلاب الجامعات يسابقون الوقت على طول الطرق السريعة لقضاء لحظاتهم الأخيرة مع عائلاتهم.

أكد ذلك البث الذي أذاعه أورسون ويلز على معقولية وقوع اللامعقول. لم تكن مقدمة البرنامج خيالية فحسب، بل صرح ويلز بوضوح أن مسرح ميركوري دراما. كان البرنامج نفسه مليئًا بتناقضات داخلية فيما يتعلق بالزمان والمكان. ومع ذلك، فقد تسبب في ذعر أكثر من مليون شخص، وكثير منهم اتخذوا إجراءات فعلية للفرار من خطر سكان المريخ. خلال العقود التالية، ناقش المعلقون سذاجة المستمعين مع القلق بشأن ما إذا كانت هذه السذاجة يمكن أن تؤدي إلى نوبة من الهستيريا الجماعية في المستقبل.

نحو تعريف وظيفي للسذاجة

يعرّف قاموس أكسفورد السذاجة **gullibility** على أنها القابلية للاقتناع بسهولة. يضيف كل من جوسيم وستيفينز وهونيكوت وأنجلين وفوكس (الفصل 15 من هذا الكتاب)، «"ساذج" تعني يسهل غشه أو خداعه». يشير هذان التعريفان إلى أن القابلية الشديدة للاقتناع صفة للفرد. يُنظر إليها أحيانًا على أنها مرادف لعدم الخبرة

naïveté أو الحماقة (**Rotter, 1980**). وبالنظر إليها على أنها عنصـر من عناصر الشخصية، إذًا يجب أن تتجاوز الوقت والموقف. المعنى الضمني لهذا المنظور هو أن السُذج يسهل إقناعهم أو خداعهم بشكل عام. إنهم ذلك النوع من البشر الذي يصدق ما يقال له ليس فقط عن المخلوقات الآتية من الكواكب الأخرى لكن أيضًا كل ما تقوله لهم السلطة. إنهم يؤمنون بالقدرة على استحضار الأرواح ويؤمنون بالخطاب السياسي الذي ينز من أقلام القادة الشعبويين وأفواههم. ومع ذلك، فقد ثبت أن البحث عن الفروق الفردية في القابلية للاقتناع ليس بتلك السهولة (**Cooper, Blackman, & Keller, 2016**)، ولم يكن البحث عن الفروق الفردية ذات المصداقية في درجة السذاجة استثناءً (**Mercier, 2017**). على سبيل المثال، فحص روتر **Rotter** (1980) العلاقة بين السذاجة والثقة المتبادلة بين الأفراد ولم يتمكن من العثور على دليل منهجي على أن الفروق الفردية الفعالة في الثقة مرتبطة بميل الناس إلى تصديق عبارات يجدها معظم الناس غير صحيحة.

يرى ميرسير (2017) أن السذاجة تعتمد على المصدر وليست صفة مميزة لبعض الأفراد الذين يسهل التأثير عليهم. ويؤكد أن السذاجة تنبع من التأثير المبالغ فيه «للمصادر البؤرية، وهم غالبًا شخصيات ذات سلطة، سواء كانوا قادة دينيين أو ديماغوجيين أو مذيعين تلفزيونيين أو مشاهير» (**Mercier, 2017, p. 104**). هذه المصادر البؤرية قد تكون خطباء موهوبين، مثل أدولف هتلر، أو قد تستخدم تقنيات تواصل تبدو بسيطة، مثل التكرار، وهي السمة المميزة لأسلوب دونالد ترامب الخطابي (انظر مايرز، الفصل 5 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ، الفصل 3 من هذا الكتاب، للاطلاع على مناقشات عن التكرار وعلاقته بالسذاجة). بالتأكيد، التاريخ مليء بالخطباء الذين امتلكوا القدرة على إقناع الجماهير بتصديق الدعاية التي، عند تأملها الآن، تجعل من اليسير استخدامنا لمصطلح السُذج لوصف سقوط تلك الجماهير فريسة لكذب أولئك الخطباء. من هيوي لونج **Huey Long** إلى أدولف هتلر، تمتع هؤلاء الخطباء بالكاريزما الخاصة والقوة والقدرة على الإقناع.

هناك تصور آخر يعتبر السذاجة استجابة خاطئة للتواصل المقنع (انظر أيضًا مناقشة فيدلر لقصر النظر الميتا معرفي، الفصل 7 من هذا الكتاب). تبعًا لهذا الرأي، يُنظر للسذاجة على أنها تصديق ما يعرضه شخص ما على الرغم من وجود أدلة قوية على أنه لا ينبغي تصديق ذلك الشخص (**Rotter, 1980**). يخفق الجمهور الساذج ببساطة في التفكير في أسباب تدفعه إلى عدم تصديق ما يقدم له. قد يتم تصور هذا على أنه الفرق بين الانطلاق من عقلية ساذجة مقابل الانطلاق من عقلية مرتابة، لا سيما كعملية أولية افتراضية (مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب). وهو الأساس للظاهرة المعروفة باسم تأثير بارنوم **Barnum effect** (**Meehl, 1956**)، حيث يعطي الناس تقييمات عالية من الدقة لأوصاف شخصياتهم التي يفترض أنها مصممة خصيصًا لهم ولكنها في الواقع غامضة وعامة وتنطبق على مجموعة واسعة من الناس. يفشل الناس في ملاحظة أن تلك الأوصاف في مستوى من التجريد يجعلها قابلة للتطبيق على أي شخص تقريبًا.

حتى عندما يتحقق الناس من مصداقية المصدر والمعلومات، يحدث الاقتناع الذي يمكن أن نسميه سذاجة. ردًا على بث **حرب العوالم**، ذكر كل من أجرى كانتريل **Cantril** (1940) مقابلة معه ومن نقلت الصحف كلامهم في جميع أنحاء البلاد أنهم حاولوا التحقق من صحة المعلومات. أفادت إحدى السيدات أنها نظرت من نافذتها ورأت ازدحام المرور في الشارع، فقالت: «لا بد أنهم جميعًا يفرون من الغزو». نظر شخص آخر من نافذته ولم ير أي حركة مرور على الإطلاق في شارعه. فاستنتج: «لا بد أن الطرق مسدودة بسبب سكان المريخ». شخص آخر أدار الراديو بسرعة إلى محطة أخرى من محطاته المفضلة. فسمع صوت السكون. وخلُص إلى أن سكان المريخ قد دمروا المحطة. قام مستمع آخر بتحويل المحطة ليجد ما يؤكد ما سمعه، سمع موسيقى كنسية. فقال: «لا بد أنهم جميعًا يصلون.»

ربما نكون أقدر على تحديد السذاجة من قدرتنا على تعريفها. عندما تقع أعداد كبيرة من الناس فريسة لمعلومة غير معقولة، فإننا لا نواجه صعوبة كبيرة في اعتبار

ذلك مثالًا على السذاجة. في صباح يوم 31 أكتوبر 1938 استخدمت جميع الصحف تقريبًا مصطلحات مثل مخدوعين وسُذج لوصف الهستيريا والاعتقاد الذي انتشر بأن كائنات من كوكب المريخ قد هبطت على الأرض. لماذا؟ لأن الادعاء الزائف كانت مفضوحًا لدرجة أن الناس وجدوا صعوبة في إيجاد أدلة تنفيه. على الرغم من أن الناس ربما قد تحققوا من الأدلة المؤيدة، إلا أن الكثيرين قبلوا في النهاية فرضية أن سكان المريخ هبطوا إلى الأرض. كان السؤال الوحيد المتبقي هو ما يجب فعله حيال ذلك. كما تشهد بعض ردود الفعل على بث **حرب العوالم**، من الصعب التيقن من كيفية دحض تأكيدٍ ما (انظر فان بروجين، الفصل 17 من هذا الكتاب). ويصبح هذا الدحض أكثر صعوبة كلما كان التأكيد أمعن في الفجاجة. كما تأمل أدولف هتلر في كتابه، **كفاحي** ***Mein Kampf***:

يصدق الناس الكذبة الكبيرة أسرع مما يصدقون الصغيرة؛ وإذا كررتها بما فيه الكفاية، يؤمن بها الناس عاجلًا أو آجلًا. في الكذبة الكبيرة، هناك دائمًا قدر من قوة المصداقية. إنهم يقعون ضحية الكذبة الكبيرة لأنهم هم أنفسهم غالبًا ما يكذبون أكاذيب صغيرة ولكنهم يخجلون من اللجوء إلى التزييف واسع النطاق. لن يخطر ببالهم أبدًا اختلاق أكاذيب هائلة ولن يعتقدوا أن أحدًا آخر قد تصل به الوقاحة لتشويه الحقيقة بذلك القدر من البشاعة.

(هتلر، 1935، المجلد الأول، الفصل العاشر)

السذاجة كحالة داخلية

إننا ننظر إلى السذاجة بوصفها استجابة محددة للتواصل المقنع. ونعتبرها حالة داخلية – **حالة شعورية غير مريحة مدفوعة بإدراك المرء أنه أُقنع بالاعتقاد في شيء غير صحيح**. ليس كل إقناع ينتج عنه شعورٌ بالسذاجة، حتى عندما يدرك الناس أنهم قد ضُللوا. يتناسب الشعور بالسذاجة مع حجم الكذب، لكنه ليس مماثلًا له.

كما أنه يرتبط أيضًا بخصائص المصدر والمعلومة ولكنه لا يتطابق مع تلك المتغيرات أيضًا. دعونا نأخذ مثالًا أقرب من القناعة بأن سكان المريخ غزوا الأرض. تأمل شخصًا أُقنع بالاعتقاد بصحة إعلان تلفزيوني يعد بأن مكملًا غذائيًّا جديدًا سيجعله يخسر 15 رطلًا من وزنه في أسبوع واحد. مقتنعًا بالتأثير الاستثنائي الذي يمكن أن يحدثه المنتج في حياته، يشتري المستهلك الأقراص، ليكتشف من فوره أنه ليس له أي تأثير على الإطلاق. قد يشعر صديقنا أو لا يشعر بالسذاجة نتيجة لإقناعه بالاقتراح غير المحتمل المتمثل في فقدان 15 رطلاً من وزنه في أسبوع. في ظل بعض الظروف، قد يشعر المستهلك بخيبة أمل من النتيجة ولكنه مع ذلك يخلص إلى أن شراء المنتج كان قرارًا معقولًا، حتى لو كان من غير المرجح أن يساعده في هدفه في إنقاص الوزن. قد يتعهد بعدم تصديق المعلومات المشابهة في المستقبل، أو ينزعج من محطة الراديو التي بثت الإعلان أو يتعهد بعدم تصديق شخص يرتدي معطف المختبر الأبيض في إعلان.

على الجانب الآخر، قد يؤدي الاقتناع بشراء الحبوب غير المفيدة إلى إصابة الفرد بحالة التوتر غير السارة نتيجة الشعور بالسذاجة. يعتقد هذا الشخص أن إحساسه باحترام الذات قد تراجع. تلك الخبرة التي يمر بها موجهة إلى ذاته. الأسوياء والمحترمون لا يقعون فريسة للمخططات. الأسوياء والمحترمون يبذلون الجهد المناسب. يتحققون من مصداقية المصدر، ومعقولية الادعاءات و / أو الدليل على صحة الدليل. قد يستخدم هذا الشخص عبارات مثل، «لقد وقعت في ذلك الفخ» لوصف إيمانه بادعاءات المعلن. إنها خبرة غير سارة، مقيتة، وتحفزه على عدم تكرارها.

تفاوتت استجابات الذين استمعوا إلى بث **حرب العوالم** تفاوتًا كبيرًا. البعض أنكروا على الفور، مدركين أنهم كانوا يستمعون إلى دراما. البعض كانوا غاضبين. أما آخرون فرأوا أن اقتناعهم بشيء كهذا كان خطأهم. ردة الفعل هذه هي ما نسميه سذاجة. عبر السيد تي. أوين ميلر من واشنطن العاصمة، عن وجهة النظر

هذه عندما قال: «أعترف بأنني واحد من بين الآلاف الذين بدر منهم غباء وجزع وجهل لا يُصدق، أثناء الاستماع إلى بث السيد ويلز.»

السذاجة والنشاز

إن الادعاء بأن السذاجة هي رد فعل ممقوت ومزعج على الاقتناع بشيء غير صحيح يشبه الشعور بالنشاز المعرفي الذي يحدث في وجود معارف غير متسقة. إن السذاجة، مثلها مثل النشاز، حالة يسعى الناس إلى تقليلها. في الجوهر العملي للسذاجة، يتم إقناع المرء بالاعتقاد بشيء ما، أو القيام بشيء ما، ليجد بعدها أن ما أدى إلى الاعتقاد به هو محض زيف. إحدى الطرق لتحجيم الشعور بالسذاجة هي قبول الاعتقاد غير المحتمل على أنه حقيقي. «تضاعف رهانك» على ما تعتقده، وتصبح أكثر يقينًا أنه موقف صحيح وصالح (انظر دانتج، الفصل 12 من هذا الكتاب). الشخص الذي اشترى المكمل الغذائي المعجزة، والذي يشعر بالسذاجة نتيجة عدم فعاليته، سيعتقد أنه يعمل بالفعل. حتى أنه قد يتخذ إجراءاتٍ لفقدان الوزن بطرق أخرى لتجنب الشعور المزعج بالسذاجة. الشخص الذي اعتقد أن سكان المريخ جاؤوا إلى الأرض يجد صعوبة في مضاعفة الرهان على هذا الاعتقاد.
. لكنه قد يحاول بالرغم من ذلك. ذكرت امرأة من نيوارك بولاية نيو جيرسي، أنها هربت من شقتها، على أمل أن تقود سيارتها إلى منزل والدتها قبل أن يدمر سكان المريخ المدينة. عندما وصلت إلى الشارع، أخبرها رجل أنه سمع إعلانًا يقول إن الأمر كله مجرد خدعة. رفضت تصديقه وقالت له: «ابدأ الصلاة.»

من بين أكثر الأمثلة المعروفة عن السذاجة في الأدبيات النفسية هو رد فعل مجموعة من الناس اعتقدوا أن العالم سينتهي بفيضان كارثي. يمكن القول إنه أول بحث مصمم خصيصًا لاختبار الآثار المترتبة على نظرية النشاز المعرفي (Festinger, Riecken, & Schachter, 1956). أقنع مؤسس المجموعة أعضاءها بأن نهاية العالم باتت وشيكة وأن كائنات من كوكب كلاريون Clarion

ستنزل إلى الأرض على متن سفينة مكوكية لنقل المؤمنين الحقيقيين إلى بر الأمان بينما يدمر الطوفان بقية الكوكب. هذا الاتصال المزعوم من كوكب كلاريون تم تسليمه إلى المجموعة عن طريق الكتابة التلقائية، وكان المؤسس هو الوسيط. شمل المؤمنون الصادقون – المعروفون بالباحثين عن الحقيقة – أفرادًا من جميع مناحي الحياة، بما في ذلك المهن التي تتطلب قدرًا من التعليم. وقد أُقنعوا بما ظنوا أنه كتابة تلقائية من كوكب كلاريون للاعتقاد بأن العالم سينتهي. بطريقة درامية، استعدوا لنهاية العالم وانتظروا وصول السفن الفضائية من كوكب كلاريون لتنقذهم من الدمار.

كان الدليل على خطئهم واضحًا. بزغ فجر الصباح الذي أعقب يوم الكارثة المتوقعة بلا دمار ولا سفن فضاء. لا بد أن التوتر كان كبيرًا. كيف يمكن أن يتعايش هؤلاء مع خزي الاعتقاد بتلك القصة المنافية للعقل؟ كيف يمكن أن يتعاملوا مع شعورهم بالسذاجة؟ نعتقد أن الناس يتخذون خطوات لتقليل شعورهم بالسذاجة. إنهم يقنعون أنفسهم بأنهم لم يُخدَعوا في حقيقة الأمر. تمامًا كما حاول صديقنا مستهلك المكمل الغذائي إقناع نفسه بأن المكمل الذي تناوله كان فعالًا حقًّا، وجدت مجموعة المؤمنين بالكارثة طريقة لإقناع أنفسهم بأنهم لم يكونوا مخطئين في الحقيقة. في استجابتهم الشهيرة لعدم وقوع مع وُعدوا به، ادعت المجموعة أنها تلقت رسالة جديدة من كوكب كلاريون تقول: «إن هذه المجموعة الصغيرة التي انتظرت طويلًا قد نشرت مزيد النور على العالم، فاطلع الله عليها وقرر إنقاذ الأرض من الدمار.» وقد «ضاعفوا الرهان». لم يعودوا إلى ديارهم وهم يعلمون أنهم تعرضوا للخداع. على العكس، صرخوا «نجحنا» على مسامع الجميع. فأذاعوا البيانات الصحفية، وكتبوا المنشورات، وتحدثوا إلى أي شخص قد يوليهم سمعًا ليتأكدوا من أن العالم بأسره سيعلم أنهم كانوا على صواب فيما آمنوا به.

نطاق الشرعية

لا نشعر دائمًا بالسذاجة كلما أُقنعنا بالاعتقاد في شيء. قد تمدح افتتاحية صحيفة ما فضائل تشريع أو مرشح معين. قد يخبرنا أحد المشاهير في إعلان أنه يأكل «حبوب

إفطار الأبطال» وقد يقدم خبير اقتصادي من مؤسسة فريدوم **Freedom** المحافظة حججًا مقنعة لتخفيض معدلات الضرائب على الشركات. قد تقنعنا الحجج في هذه الرسائل المقنعة، أو قد تفشل في إقناعنا، أو قد تقنعنا مؤقتًا. قد نقتنع لوقت قصير، لكننا نعود إلى معتقداتنا الأصلية بمرور الوقت. وعلى الرغم من اقتناعنا بشيء نشعر أنه غير صحيح في الحقيقة، فإننا لا نشعر عادةً بالسذاجة. ولا يصيبنا ذلك الشعور المزعج الذي يلازم السذاجة.

بشكل عام، يعي الناس مبدأين يبدوان غير متوافقين. من جهة، في الحوار الاجتماعي، نفترضُ أن الناس يخبروننا بالحقيقة. سيكون من الصعب الخوض في خضم العالم الاجتماعي إذا كانت كلمات الناس مستقلة عن قيمتها الحقيقية. في علم النفس الاجتماعي التطوري، يجادل العلماء بأن الميل إلى الاعتقاد والثقة فيما يؤكده الآخرون يبدو صفة تطورية عامة، سمة تمنح البشر قدرة كبيرة على التكيف في مجتمعات الأسلاف، حيث (1) كان العالم مستقرًا نسبيًا وبطيء التغير و (2) كانت معظم المعلومات تأتي من آخرين معروفين جيدًا ضمن مجموعة أساسية معتبرة المصداقية (انظر **Acedo-Carmona & Gomila, 2015**). لذلك يبدو أن الثقة بالآخرين نزعة تطورية قوية.

وضع بول جريس **Paul Grice** (1975) عددًا من المبادئ أو الثوابت التي يستخدمها الناس في الحديث المتحضر فيما بينهم. في «مبدأ الجودة» يشير جريس إلى أن المتحدث يُفترض أنه ينطق بالحقيقة ولا ينقل عن قصد معلومات يعرف أنها خطأ. في الوقت ذاته، يتسامح معظمنا مع درجة من عدم الأمانة والرياء في ظل ظروف معينة. قد يثني شخص ما على ربطة العنق الجديدة التي يرتديها زميله، بدون أن يعني ذلك تمامًا. والرياضي الذي تظهر صورته على علبة حبوب «فطور الأبطال» قد لا يستسيغ ذلك الصنف أو يأكله. المرشحون للمناصب العامة قد يسهبون في وصف أعمالهم الفاضلة، لكننا لن نفاجأ عندما نجد أنها مبالغة أو غلو. إننا نتسلح بقدر من الريبة الصحية (انظر مايو، الفصل 8 من هذا الكتاب) تسمح لنا بإدراك أنه

ليست كل الادعاءات صحيحة تمامًا.

يرسم مبدأ الجودة لجريس ومبدأ الريبة الصحية حدود **نطاق الشرعية**. وقناعتنا هي أن الناس يشعرون بالسذاجة عندما يتم إقناعهم بتصديق شيء يقع خارج نطاق الشرعية. داخل ذلك النطاق توجد المواقف الحقيقية أو التي لا تشرد كثيرًا عن الحقيقة. عندما تقول طالبة أن مجموع درجاتها في الكلية هو **A** متوسط بينها، هي في الواقع، لم تحصل إلا على درجة **-A** فإن ما تقوله أقرب لنطاق الشرعية مما لو كانت درجاتها **C** متوسط فقط. بالإضافة إلى ضخامة البعد عن الحقيقة، تساهم الظروف الاجتماعية أيضًا في تحديد ما هو داخل نطاق الشرعية أو خارجه. الشخص الذي يعبر عن رأيه بشأن رداء زوجته الجديد يُتوقع أن يكون صادقًا إذا كانت ستذهب لمقابلة عمل لكن قد يكون لديه قدر أكبر من المرونة إذا كانت تقرر ما ترتديه لمناسبة غير رسمية.

كمثال آخر، تأمل طرق التواصل في عالم السياسة. يُتوقع من مراسلي الصحف أن يكونوا صادقين في مقالاتهم، وبالتالي فإنهم يعملون داخل نطاق ضيق من الشرعية. يتمتع «المعلقون» على الأخبار، في ضوء التقارير التي تصلهم وتوقعات التعليق على الأحداث ومقالات الرأي المطلوبة منهم، بنطاق أوسع من الشرعية. وقد تكون الحال أن المرشحين السياسيين يتمتعون بنطاق أوسع عندما يشاركون في حملات سياسية. وهكذا، فإن البيان ذاته قد يقع ضمن نطاق الشرعية عندما يدلي به مرشح سياسي، وعلى التخوم عندما يدلي به معلق على الأخبار، وخارج النطاق عندما يدلي به مراسل صحفي. باختصار، يختلف نطاق الشرعية باختلاف السياق، والذي يتضمن على الأقل المنصة التي يتم من خلالها إصدار البيان ونوع المتحدث. في حين أننا لا نتوقع أن يكون كل تواصل صادقًا تمامًا، إلا أننا نتوقع أن يكون التواصل ضمن مسافة معقولة من الحقيقة في ضوء السياق. إذا تم إقناعنا بالاعتقاد بموقف يقع خارج نطاق الشرعية لمتحدث معين في ظرف معين، وبعد ذلك علمنا أن ما أخبرنا به غير صحيح، عندها يُحتمل أن نشعر بحالة التوتر المزعجة الناتجة عن

السذاجة.

تقريب حجم نطاق الشرعية

في التصور الأصلي للنشاز المعرفي، يرى فستنجر (1957) أن المعلومتين تُعدان في علاقة تنافر إذا كانت إحداهما عكس الأخرى. والأمر المحير في هذا التصور هو كيفية تحديد متى تكون المعلومتين متنافرتين حقًّا. هل كانت هناك طريقة لتحديد إلى أي مدىً يجب أن تتناقض المعلومة الأولى مع الأخرى حتى يظهر النشاز؟ إذا كان مواطن أمريكي يؤمن بالحق في حمل السلاح ولكنه أدلى بتصريح يدعو إلى حظر البنادق الهجومية، فهل هناك تعارض بين هذين الأمرين؟ وإذا كان، فهل هما متناقضان بما يكفي لإثارة التنافر؟

اقترح كل من فازيو وزانا وكوبر **Fazio, Zanna, and Cooper** (1977) حلًّا لتحديد درجة التناقض المطلوبة بين معلومتين لتكونا غير متسقتين نفسيًّا. استنادًا إلى البحث الكلاسيكي لكل من شريف وشريف ونيبرجال **Nebergall** (1965) حول حيز القبول والرفض، اقترح فازيو وزملاؤه (1977) أن لكل شخص حيزه الخاص عندما يتعلق الأمر بالتناقض. طُلب من المشاركين الإدلاء برأيهم حول مواقف تخص مجموعة متنوعة من القضايا التي اعتقدوا أنها مقبولة (حيز القبول) أو غير مقبولة (حيز الرفض) في ضوء موقفهم الخاص من تلك القضايا. كما هو متوقع، لم يظهر الشعور غير السار بالتنافر المعرفي إلا عندما ناصر المشاركون مواقف كانت خارج نطاق قبولهم، بغض النظر عما إذا كانوا في الجانب نفس من نقطة المنتصف للآراء حول تلك القضية.

نعتقد أن نطاق السذاجة بناء مشابه من الناحية المفاهيمية. لدى الناس تصوراتهم الخاصة عن الدرجة التي يمكن أن ينتهك بها المتحدث مبدأ الجودة. بعض الكتمان مقبول، حتى لو لم يكن مرغوبًا. بعد هذا المجال يقع الحديث الذي تضعه درجة الزيف داخل نطاق عدم القبول. يشعر الشخص أنه ساذج عندما يصدق التواصل

الذي يقع في نطاق المرفوض. الشخص الذي يدعي في سيرته الذاتية أنه كان خريجًا جامعيًّا في حين أنه في الواقع ترك الدراسة بعد السنة الأولى من الجامعة، يرجح أن يُؤخذ ادعاؤه على أنه يقع خارج نطاق الشـرعية. يشعر المتلقي بالسـذاجة عندما يصدق الادعاء ويدرك في النهاية أنه زائف.

الدافع للحماية من السذاجة

فرضيتنا هي أن السذاجة شعور غير سار وأن الناس يبذلون جهدًا كبيرًا لتجنبه والحد منه. ونفترض أنهم يعتقدون الصدق في الزائف بدلًا من الاعتقاد بأنهم قد خُدعوا، إذا كان هذا الزيف يقع خارج نطاق الشـرعية. لكن، لماذا تسير الأمور بهذا الشكل؟ صارع إليوت أرونسون **Elliot Aronson** لحل هذا السؤال عندما علَّق على الجذور التحفيزية للتنافر المعرفي. لماذا ينزعج الناس عندما تكون تصرفاتهم غير متسقة مع معتقداتهم؟ بدلًا من الإصرار على أن الناس متمسكون برفض التناقض، اعتقد أرونسون (1968) أن التنافر المعرفي خبرة توحي لصاحبها بأنه تافه. يعتقد الناس عمومًا أنهم صالحون ومحترمون ولديهم مفهوم إيجابي معقول إلى حد ما عن ذواتهم. الصالحون والمحترمون يقولون ما يؤمنون به ويؤمنون بما يقولونه. «المغفل» فقط هو من ينخرط في سلوكٍ نشاز. ومعظم الناس لا يعتبرون أنفسهم مغفلين (**Aronson, 1999**). وفقًا لما يقوله أرونسون، في صميم نظرية التنافر، تكمن رغبة الناس في الإبقاء على الشعور بقيمة الذات الذي يصبح موضع شك بفعل السلوك النشاز.

وسع ستون وكوبر (2003) وجهة النظر هذه لتشمل خاصة الظروف التي تبرز فيها المعايير الذاتية الشخصية. وجدا أنه عندما تبرز الذات، يستجيب الناس لعدم الاتساق بحماية شعورهم باحترام الذات. كلما تعرض احترامهم لذاتهم للخطر بسبب سلوكهم غير المتسق، كلما زاد شعورهم بالنشاز – أي أنهم غيروا مواقفهم لحماية تقديرهم لذاتهم. كما يوحي دانِنج (الفصل 12 من هذا الكتاب) ومايرز

(الفصل 5 من هذا الكتاب)، المصدر النهائي لسذاجتنا هو غالبًا أنفسنا.

باختصار، تحدث خبرة السذاجة عندما يكتشف الناس أنهم صدقوا ادعاءً يقع خارج نطاق الشرعية وأن الادعاء لم يكن صحيحًا. تعتمد حدود نطاق الشرعية على ظروف الكذبة، بما في ذلك تقييم المتحدث والادعاء وأهمية الموقف. ولأن السذاجة تهدد إحساس الناس بقيمة ذواتهم، فإنها تعتبر حالة غير سارة من التوتر يحاول الناس تجنبها أو الحد منها. بدلًا من التقليل من أهميتها، إحدى الطرق التي يتجنب بها الناس تجربة السذاجة المقيتة هي إقناع أنفسهم بأن الكذبة حقيقة.

البحث التجريبي

السذاجة في عصر دونالد ترامب

فاجأ دونالد ترامب الخبراء عندما فاز بأعجوبة بأصوات المجامع الانتخابية في الانتخابات الرئاسية الأمريكية لعام 2016. لقد نجا كمرشح على الرغم من الدعاية التي كانت قادرة على إنهاء حملات مرشحين آخرين كثر. ثارت مزاعم الاعتداءات الجنسية خلف ظهره، ولم تؤد اعترافاته بسلوكياته الجنسية الفجة التي ظهرت في شريط مصور من مطعم بلانِت هوليوود **Planet Hollywood** إلى عرقلة ترشيحه ولا اللغة الفظة والمهينة التي انتقد بها خصومه.

وبالرغم من أنه دخل الرئاسة في 21 يناير 2017 بأدنى استطلاع شعبية لأي رئيس في العصر الحديث، إلا أن سلوكه استمر في التدهور بطرق كانت قادرة على إغراق المسار الانتخابي لمعظم السياسيين. كل من صوَّت لصالح ترامب متوقعًا منه «الاعتدال» وأنه سيغدو «رئاسيًا» أكثر قاسى خيبة الأمل طوال العام الأول من فترة الرئيس. لكن شعبية ترامب لم تظهر الكثير من التغيير، على الرغم من مواقفه غير الشعبية من الهجرة، أو حفاوته ولو جزئيًا بالقوميين البيض في شارلوتسفيل، في ولاية فيرجينيا، أو إشارته إلى دول أمريكا اللاتينية وأفريقيا بأنها «مستنقعات

الخراء.»

قال ترامب أثناء الانتخابات التمهيدية لعام 2016: «يمكنني أن أقف في وَسط الجادة الخامسة وأطلق النار على شخص عشوائي ولن أفقد أي ناخبين». ويبدو أنه كان محقًّا.[90] أظهر استطلاع للرأي أجرته كوينيبياك **Quinnipiac** في فبراير 2018 أن الناس كان لديهم نفس الانطباع عن قيادة ترامب وسمات شخصيته بعد سنته الأولى المضطربة في المنصب كما كان الحال قبل الانتخابات الرئاسية. على الرغم من تصريحاته العامة الملتهبة، لم يره الناس أقل أخلاقية مما كان عليه قبل الانتخابات. رأى الناخبون الجمهوريون على وجه الخصوص أن الرئيس أخلاقي للغاية، ومنحوه ذات النسبة من الرضا البالغة 65 ٪ على هذه النقطة ذاتها التي منحوها إياه قبل الانتخابات.

أدلى العديد من الناخبين بأصواتهم لصالح دونالد ترامب لأنهم ظنوا أنه رجل يستطيع إتمام الصفقات. رجل الإنجاز. فشله في تمرير تشريعات الرعاية الصحية، وعدم قدرته على تأمين التمويل لجداره سيئ السمعة (خاصة من المكسيك) – لم يمنع الناس من القول (في الاستطلاع ذاته) أنهم لا يزالون يرونه بالقوة نفسها الآن كما رأوه عندما أخبر الجمهور بمهاراته الاستثنائية في إبرام الصفقات.

نشك في أن الكثيرين ممن دعموا دونالد ترامب في الانتخابات شعروا بالسذاجة بعد عام من التناقض بين ما وعد به وما أنجزه. الذين صوتوا لترامب كانوا يعرفون تاريخه وأنه رجل استعراض وشخصية تلفزيونية ورجل أعمال عانت الكازينوهات التي يملكها ماليًّا وفشلت «جامعته» في تعليم الطلاب. ومع ذلك، فقد اتخذوا خيارهم، على أمل أن تطابق أفعاله كرئيس خطاباته. عندما لم تتطابق أفعاله مع خطابه، أصبح ناخبو ترامب في خطر الشعور بالسذاجة مثلهم مثل مستمعي

(90) أو أنه قد يكون على دراية ببعض القوى النفسية الكامنة المؤثرة في تلك الحالة. كما يشير كرويجر وفوجربنسيتش-هاسيلباخر وإيفانز (الفصل 6 من هذا الكتاب)، «لقد انتشر مصطلح الأخبار الملفقة على يد السياسيين الذين يمتلكون أنفسهم سجلًا من الحقائق المشكوك في صحتها.» (المؤلفون).

مسرحيات أورسون ويلز.

أحد الوعود المحددة التي ميزت كل التجمعات الانتخابية تقريبًا للمرشح ترامب هو تعهده ببناء جدار بطول 2000 ميل على طول الحدود الأمريكية مع المكسيك – تتحمل تكلفته المكسيك. هناك أسباب عديدة للشك في أن وعدًا كهذا سيثمر فعلًا، بما فيها رد الفعل المتسق وغير المفاجئ من الحكومة المكسيكية. ونحن نفترض أن وعد الجدار المكسيكي هو كلام يقع خارج نطاق الشرعية عند معظم الناس. ويفترض تحليلنا أنه تحديدًا لأن هذا الوعد بالجدار يقع خارج نطاق الشرعية، سيستمر العديد من ناخبي ترامب في الاعتقاد بأنه سيتم بناؤه. سيحاولون تجنب الشعور غير السار بالسذاجة من خلال إنكار كل الأدلة. وقد يضاعفون رهانهم ويصبحون أكثر اقتناعًا بأن الولايات المتحدة ستبني الجدار على الحدود، وتتحمل المكسيك التكلفة.

في بحثنا الحالي، نتوقع أن مواطني الولايات المتحدة الذين صوتوا لصالح دونالد ترامب هم أكثر ميلًا لتصديق وعود حملته التي من المستبعد تمامًا أن تتحقق. كلما كانت الوعود أكثر غرابة، كلما قل احتمال تحققها، كلما زاد احتمال تبنيها من قبل من اتخذوا قرار التصويت لصالح ترامب.

نعتقد أيضًا أن الناس يختلفون في مدى قلقهم بشأن السذاجة. على الرغم من أن معظم الناس حساسون تجاه شعور السذاجة، إلا أننا نعتقد أن هناك بُعدًا يجعل بعض الناس قلقين للغاية بينما يكون الآخرون أقل قلقًا. وعليه، نتوقع أن من صوتوا لترامب سيؤمنون بثبات بوعوده الانتخابية، بما في ذلك الوعود الأبعد تحققًا. والأهم بالنسبة لنظريتنا، أن هذا التأثير سيكون أكبر عند من هم أكثر حساسية لشعور السذاجة البغيض.

لاختبار ذلك، طلبنا من المشاركين الإجابة على سلسلة من الأسئلة، بما في ذلك سؤالان مصممان لتقييم الحساسية تجاه الوقوع في السذاجة: «أشعر بالضيق عندما أكتشف أن شيئًا ما أقنعت بصحته غير صحيح»، و «إنه لشعور غير مريح أن أعلم

أن شخصًا أثق به قد خدعني». سُجلت النتائج على مقياس ليكرت **Likert scale**[91] من خمس نقاط. ثم طُلب من المشاركين تقييم، مرة أخرى على مقياس ليكرت من خمس نقاط، مدى إيمانهم وقت إجراء التجربة بأربعة وعود حملها دونالد ترامب عام 2016، عندما كان حينها المرشح ترامب. تضمنت الوعود: (1) «سيتم بناء جدار بين الولايات المتحدة والمكسيك»، (2) «سيتم إلغاء أوباما كير»، (3) «سيتم إعلان الصين كمتلاعب بالعملة»، و (4) «سيتم القضاء على ثغرة ضريبة الفائدة المحمولة». طُلب من المشاركين أيضًا تقييم، على مقياس ليكرت المكون من خمس نقاط، مدى إيمانهم الحالي بوعد لم يقطعه دونالد ترامب ولا هيلاري كلينتون («ستصبح الماريجوانا قانونية بنسبة 100٪»). أخيرًا، طُلب من المشاركين الإشارة، على مقياس من سبع نقاط، إلى مدى رضاهم عن ترامب قبل انتخابات عام 2016 ورضاهم عن ترامب في وقت إجراء المسح (مايو 2018).

تضمنت العينة 425 مشاركًا من موقع **Amazon's Mechanical Turk** من بين هؤلاء، صوت 225 لصالح هيلاري كلينتون في انتخابات عام 2016، وصوت 200 لصالح دونالد ترامب. كان متوسط عمر المشاركين (± الانحراف المعياري) هو **13.3 ± 37.3** سنة. كان 45٪ من المشاركين ذكورًا و55٪ إناث. ومعظم المشاركين (أكثر من 78٪) من البيض.

اتفقت وسائل القياس المجردة مع المنطق: كان متوسط الرضا عن ترامب في عام 2016، 4.18 لناخبي ترامب و -5.22 لناخبي كلينتون (**p < .001**). والرضا عن ترامب في عام 2018، 3.65 لناخبي ترامب و -5.33 لناخبي كلينتون (**p < .001**). ومتوسط الاعتقاد في الوعود السياسية الأربعة 3.51 لناخبي ترامب و2.49 لناخبي كلينتون (**p < .001**). بالنسبة لجميع المشاركين، كان معامل ألفا كرونباخ

(91) هو مقياس يستخدم عادة في الاختبارات النفسية التي تتضمن استبيانًا، وهو الأوسع انتشارًا في تقييم استجابات المشاركين في الأبحاث.

Cronbach's alpha [92] للوعود السياسية الأربعة يساوي 74.، وبالنسبة لمقياس حساسية السذاجة، الذي يتكون من سؤالي الشعور بالسذاجة، كان معامل ألفا كرونباخ يساوي 60.!

وكما كان متوقعًا، كان هناك تفاعل كبير ثنائي الاتجاه لنوع الناخب (المصوتون لترامب مقابل كلينتون) والحساسية للسذاجة على الاعتقاد بالوعود السياسة الأربعة ($p = .03$). بالنسبة لناخبي ترامب، أظهر الإيمان بالوعود الأربعة علاقة طردية هامشية مع الحساسية للسذاجة ($p = .07$) (الشكل 16-1). كان ناخبو ترامب الذين وجدوا أن الشعور بالسذاجة مزعجًا هم أيضًا أكثر عرضة للاعتقاد بأن وعود ترامب الانتخابية ما زالت ستتحقق في وقت ما. بالنسبة لناخبي كلينتون، لم تكن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين الحساسية للسذاجة والإيمان بوعود سياسة ترامب الأربعة ($p = .20$)، مع كون الاتجاه سلبيًا (الشكل 16-1.)

من المهم توضيح أن الأشخاص الذين لديهم حساسية تجاه السذاجة ليسوا ميالين لتصديق أي اقتراح. إن إيمانهم المتزايد يقتصر على السياسات التي دفعهم إلى تصديقها المرشح الذي صوتوا لصالحه. وعليه، سألنا المشاركين عن تأييدهم لسياسة تقنين الماريجوانا، والتي لم يدعمها أي من المرشحين. كما هو متوقع، بالنسبة لهذا العنصر، اختفى تأثير التفاعل تمامًا، حيث أظهر كل من ناخبي ترامب وكلينتون نفس الاتجاه. لم يكن التفاعل ثنائي الاتجاه لنوع الناخب والحساسية للسذاجة على الاعتقاد في تقنين الماريجوانا ذا دلالة إحصائية ($p = 0.87$). بالنسبة لناخبي ترامب، كان الإيمان بالعنصر مرتبطًا سلبًا بالحساسية للسذاجة ولم يكن التأثير ذا دلالة إحصائية ($p = 0.33$)، والشيء نفسه بالنسبة لناخبي كلينتون ($p = .25$).

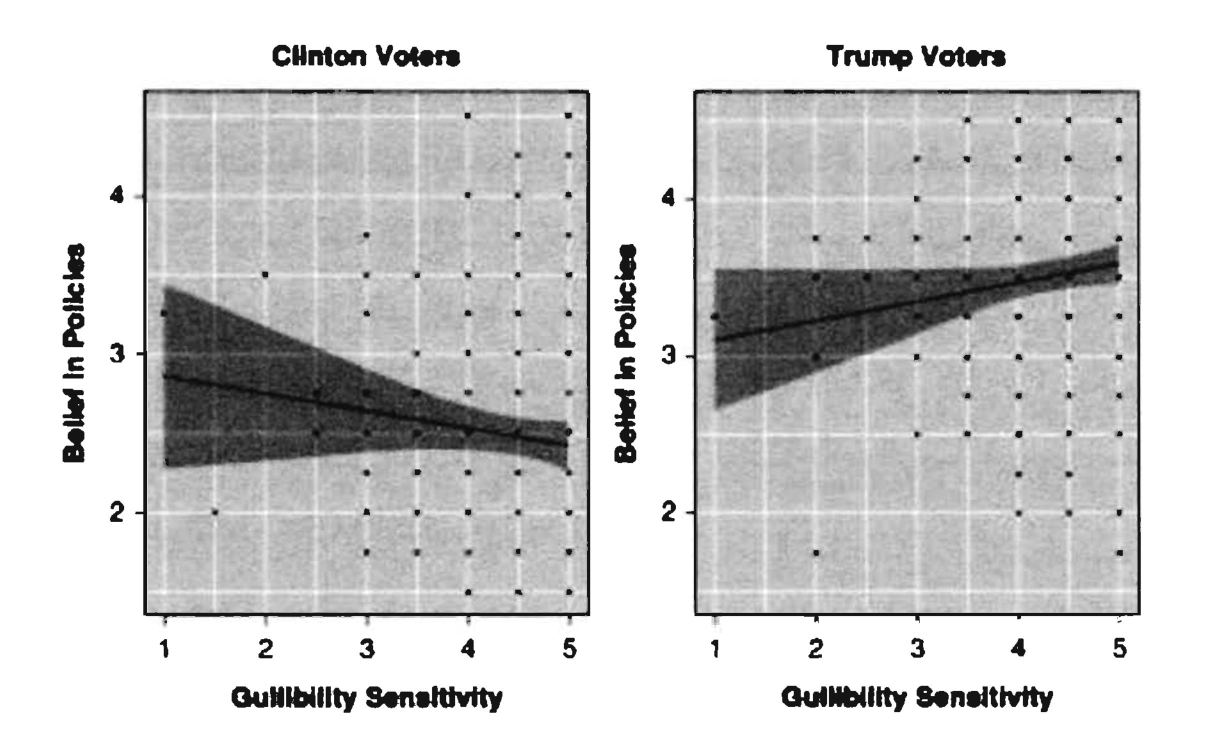
جاءت نتائجنا أيضًا كما هو متوقع عندما اعتبرنا تقييمات الرضا عن ترامب دالة لحساسية السذاجة. كان هناك تفاعل كبير ثنائي الاتجاه بين نوع الناخب والحساسية

(92) معامل ألفا كرونباخ: هو مقياس لدرجة اتساق أدوات البحث وقدرتها على تكرار النتائج تحت نفس الظروف.

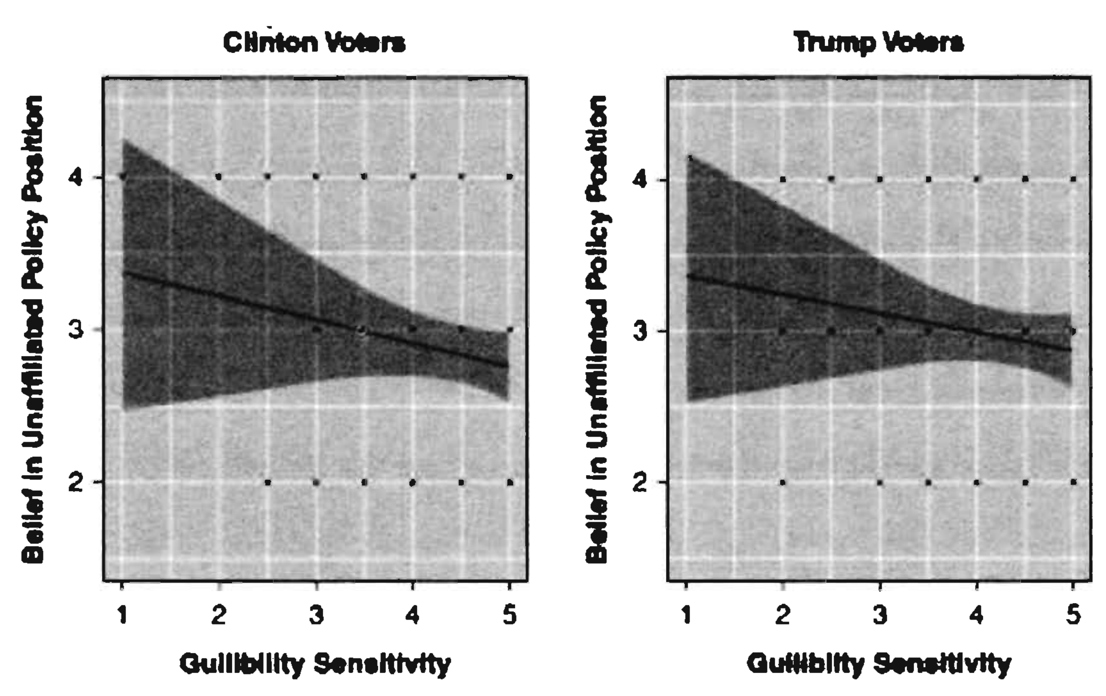
للسذاجة على كل من معدلات الرضا قبل الانتخابات وبعدها. بدءً بمعدلات الرضا قبل الانتخابات، كان التفاعل ثنائي الاتجاه لنوع الناخب وحساسية السذاجة على تقييمات الرضا لعام 2016 كبيرًا (**$p <$ .001**). ناخبو ترامب الذين أظهروا حساسية أكبر للسذاجة أظهروا أيضًا رضًا أكبر عن ترامب، على الرغم من أن التأثير فشل في الوصول إلى الدلالة الإحصائية (**$p =$ .26**) (الشكل 16-3). بالنسبة لناخبي كلينتون، كانت العلاقة بين الحساسية للسذاجة والرضا ترامب سلبية (**$p <$.001، β= -1.42**) (الشكل 16-3).

كما هو الحال مع تقييمات الرضا قبل الانتخابات، بالنسبة لتقييمات الرضا لعام 2018، كان التفاعل ثنائي الاتجاه لحساسية السذاجة والتصويت على معدلات الموافقة لعام 2018 كبيرًا (**$p =$ .02**). ناخبو ترامب الذين أظهروا حساسية أكبر للسذاجة لم يُظهروا أي تغير ذي مغزى في الرضا عن ترامب (**$p =$ .95, $\beta =$ .02**). بالنسبة لناخبي كلينتون، كانت العلاقة بين حساسية السذاجة والرضا عن ترامب سلبية (**$p <$ .001, $\beta =$ -1.01**).

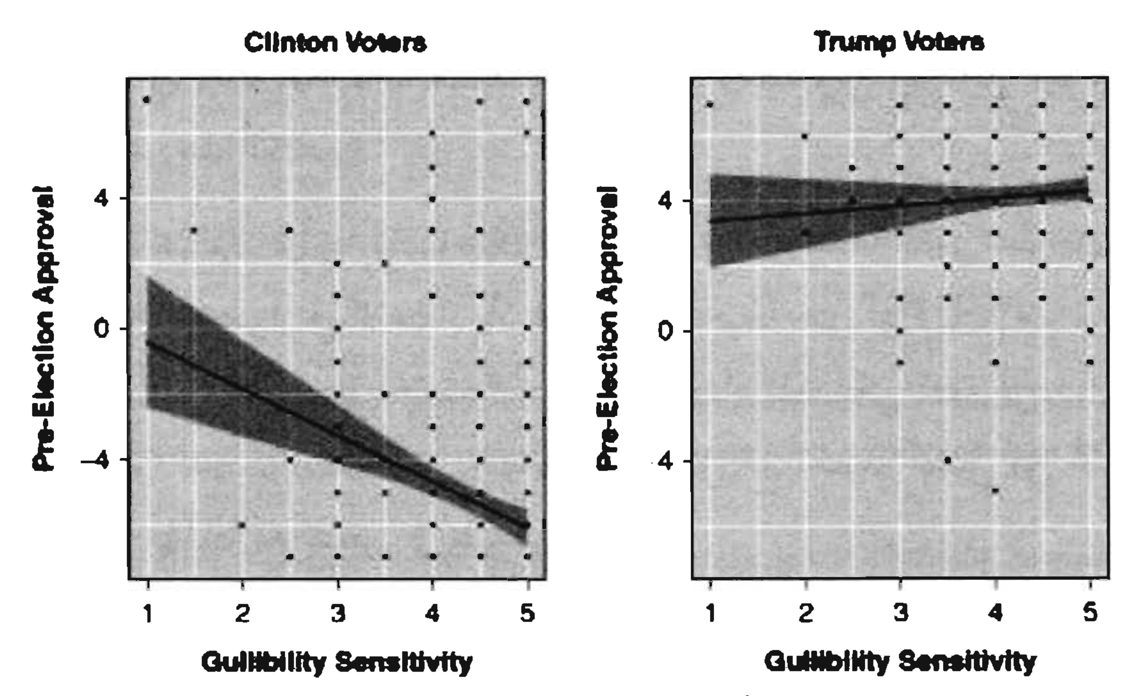
بشكل عام، تقدم نتائجنا دليلًا متسقًا على أنه، بالمقارنة مع ناخبي هيلاري كلينتون، فإن ناخبي دونالد ترامب الذين أظهروا حساسية أكبر لحالة التوتر غير السارة التي تصحب السذاجة كانوا أكثر ميلًا لتصديق وعود ترامب الانتخابية، بما في ذلك تلك التي بدت بعيدة التحقق. ذات النمط ظهر في حالة معدلات الرضا، مما يدعم الاقتراح بأن الناخبين الأكثر حساسية تجاه الشعور البغيض بالسذاجة هم أيضًا أكثر عرضة لمضاعفة رهانهم على إيمانهم وتأييدهم للمرشح الذي صوتوا له.



الشكل 16-1، مخطط لنماذج الاعتقاد بأن وعود حملة ترامب ستتحقق والحساسية لمشاعر السذاجة الممقوتة (حجم العينة = 425) المناطق المظلل تمثل 95٪ من مدى الثقة.



الشكل 16-2، مخطط لنماذج الاعتقاد في موقف من سياسة لم يدعمها أي من دونالد ترامب أو هيلاري كلينتون (حجم العينة = 425). المناطق المظللة تمثل 95٪ من مدى الثقة.



الشكل 16-3، مخطط نماذج تأييد دونالد ترامب في 2016 (قبل انتخابه) والحساسية لشعور السذاجة الممقوت (حجم العينة = 425). المناطق المظللة تمثل 95٪ من مدى الثقة.

الاستنتاج

إننا نعتقد أن السذاجة حالة شعورية أقرب إلى حالة النشاز المعرفي الوجدانية. إنها حالة سلبية وغير سارة ويحتاج الناس إلى الحد منها. يشعر الناس بالسذاجة عندما يدركون أنهم قد صدقوا ادعاءً ما غير صحيح وأن هذا الادعاء يقع خارج نطاق الشرعية. في بعض الأحيان، لا يكون أمام الناس خيار سوى الاعتراف بسذاجتهم. في نهاية الأمر، كان على المستمعين الذين صدقوا بث **حرب العوالم** الذي قدمه أورسون ويلز مواجهة الإدراك القاطع بأن المريخيين لم يغزوا كوكبنا. لكن، هناك العديد من حالات الاعتقاد الخاطئ في الرسائل المقنعة التي تترك مجالًا للغموض (انظر ستراك، الفصل 9 من هذا الكتاب). للمفارقة، تؤدي محاولة تحجيم الشعور بالسذاجة إلى ترسيخ الاعتقاد الأصلي والاعتقاد المصاحب بصدق المتحدث. قد يكون الاعتقاد المستمر في مؤامرات الأخبار المزيفة مثالاً على هذه الظاهرة، حيث إن من يسعون إلى تجنب السذاجة ينكرون الأدلة التي قد تتعارض مع معتقداتهم. من الممكن كذلك أن يكون هذا السلوك تكيفيًا وضروريًا لازدهار العلاقات طويلة

الأمد، بما في ذلك العلاقات السياسية (بوميستر وماكسويل وتوماس وفوس، الفصل 2 من هذا الكتاب).

نختتم بالتساؤل عما إذا كانت هناك نافذة زمنية يواجه بعدها الناس سذاجتهم. هل يمكننا الاستمرار في الاعتقاد بأن ادعاءً ما صحيحًا حتى لو لم ينتج مع مرور الزمن أي دليل على قيمته الحقيقية؟ إذا لم يبن الجدار المكسيكي قط، هل سيقرر الذين سعوا لتجنب السذاجة في النهاية أن التعامل مع الحقيقة أفضل من تجنب السذاجة؟ هذا اقتراح للبحث في المستقبل.

المصادر

Acedo-Carmona, C., & Gomila, A. (2015). Deciding to cooperate in northern Ghana: Trust as an evolutionary constraint across cultural diversity. *Spanish Journal of Psychology, 18,* e91.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.* Chicago, IL: Rand McNally.

Aronson, E. (1999). Dissonance, hypocrisy and the self-concept. In J. Mills & E. Harmon-Jones (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology.* Washington, DC: APA.

Cantril, H. (1940). *The invasion from Mars.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Cooper, J., Blackman, S. F., & Keller, K. K. (2016). *The science of attitudes.* New York, NY: Routledge.

Fazio, R. H., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 464–479.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Redwood City, CA: Stanford University Press.

Festinger, L, Riecken, H. W., & Schachter, S. (1956). *When prophecy fails.* Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.

Grice, H. P. (1975). *The logic of conversation.* In P. Cole and J. L. Morgan (Eds), *Syntax and semantics* (Vol. 3, pp. 41–58.) New York, NY: Academic.

Hitler, A. (1935). *Mein Kampf.* Munich: NSDAP.

Meehl, P. E. (1956). Wanted – A good cookbook. *American Psychologist, 11,* 262–272.

Mercier. (2017). How gullible are we? A review of the evidence from psychology and social science. *Review of General Psychology, 21*(2), 103–122.

Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist, 35,* 1–7.

Sherif, C. W., Sherif, M., & Nebergall, R. E. (1965). *Attitude and attitude change: The social judgment-involvement approach.* Philadelphia, PA: Saunders.

Stone, J., & Cooper, J. (2003). The effect of self-attribute relevance on how self-esteem moderates attitude change in the dissonance process. *Journal of Experimental Social Psychology, 39,* 508–515.

17

الاعتقاد في نظريات المؤامرة

سذاجة أم شك متعقل؟

جان – فيلهم فان برويجن
الجامعة الحرة في أمستردام

تزخر مجتمعاتنا بنظريات المؤامرة. من المثير للدهشة أن أعدادًا كبيرة من الناس يصدقون المزاعم بأن لقطات الهبوط على القمر صُورت في استوديو تلفزيوني، وأن البشر خلَّقوا فيروس نقص المناعة البشـرية في المختبر، وأن الهجمات الإرهابية في الحادي عشر من سبتمبر كانت بتخطيط سري من الحكومة الأمريكية. تُعرَّف نظريات المؤامرة عمومًا على أنها افتراضات حول مجموعة من الجهات الفاعلة التي تتواطأ في اتفاق سري للوصول إلى أهداف يُعتقد غالبًا أنها شريرة (**Bale, 2007**). في حين أن نظريات المؤامرة قد تكون صحيحة في بعض الأحيان (على سبيل المثال، فضيحة إيران – كونترا **Iran-Contra**)، إلا أنه في أغلب الحالات تكون نظريات المؤامرة غير معقولة في ضوء المنطق أو الأدلة العلمية، وبالتالي تنحرف عن الروايات السائدة. الذين يؤمنون بشدة بنظريات المؤامرة يشككون بشدة في المصادر المعتادة للأخبار والقراءات الرسمية للأحداث، وغالبًا ما يدَّعون أنهم أناس عقلانيون «يطرحون الأسئلة فقط». يكشف التحليل النوعي للقاءات مع المواطنين النشطين في أوساط المؤامرة الهولندية أن المؤمنين يرفضون بشدة وصفهم بـ «مُنظِّري

المؤامرات»، ويفضلون اعتبار أنفسهم «نقادًا أحرارًا» يميزون أنفسهم بإيجابية عن «القطعان أو الشيبل»[93] السذج الذين يتلاعب بهم أصحاب السلطة بسهولة (Harambam & Aupers, 2017). هذا التصور الذاتي لدى المؤمن بنظريات المؤامرة الذي يرى نفسه مفكرًا نقديًا وعقلانيًا يؤكده الاقتباس التالي، المأخوذ من موقع المؤامرات (www.sheep killers.com) الذي يركز صراحةً على حماية وفتح أعين «الخراف» الذين يُفترض أنهم يقادون إلى حتوفهم على أيدي القادة الأقوياء وغير الأخلاقيين الذين يحكمون دولنا: «إذا كنت تعتقد أن أحداث 11 سبتمبر كانت بفعل إرهابيين يسكنون الكهوف يأتون يهاجمون بلادنا، بإمكانهم إسقاط الطائرات بسكاكين قص الورق وتحويل مبانٍ بأكملها إلى ركام، فأنت حقًّا خروف.»

ما مدى عقلانية الميل إلى تصديق نظريات المؤامرة؟ بالنظر إلى محتويات مجموعة من نظريات المؤامرة، لا يسع المرء إلا الاعتراف بمدى حسن صياغة العديد من نظريات المؤامرة وتعقيدها وإبداعها. على سبيل المثال، غالبًا ما تفترض نظريات المؤامرة حول الضربات الإرهابية في الحادي عشر من سبتمبر أنه ليس ارتطام الطائرات ولكن تفجيرات منظمة هي التي أدت إلى انهيار البرجين التوأمين. تستند هذه النظريات إلى الحجج القائمة على أسس علمية حول البناء الفولاذي للبرجين التوأمين، ودرجات الحرارة التي يذوب فيها الفولاذ (حوالي 2750 درجة فهرنهايت) ودرجات الحرارة القصوى الناتجة من حرق الكيروسين (حوالي 1500 درجة فهرنهايت)[94]. حتى نظريات المؤامرة بعيدة الاحتمال للغاية مصممة بشكل رائع. على سبيل المثال، تؤيد حركة الأرض المسطحة النظرية القائلة بأن كوكب

---

(93) الشيبل (**sheeple**): مصطلح شائع بين منظري المؤامرة، يجمع بين «الناس» «**people**» و «الخراف» «**sheep**» (المؤلف).

(94) لاحظ أنه في حين أن هذه الحجج صحيحة من حيث المبدأ، فإن «نظرية الصلب المصهور» في تفسير ما حدث يوم 11 سبتمبر معيبة لأنها لا تأخذ في الاعتبار حقيقة أن البناء الفولاذي للبرجين التوأمين لم يكن مضطراً للذوبان حتى تنهار المباني. كانت درجات الحرارة التي أنتجها احتراق الكيروسين في ذلك اليوم أكثر من كافية لإضعاف البناء الفولاذي لدرجة أنه لم يعد قادرًا على تحمل وزن الطوابق العليا. (المؤلف).

الأرض في الواقع مسطح، وأن العلماء وحكومات العالم قد خدعوا الناس لأكثر من 400 عام للاعتقاد بأن الأرض كروية (أو، لنكون أكثر دقة، بيضاوية إلى حد ما). تتضمن حججهم روايات مفصلة عن كيف تتلاعب وكالة ناسا بصور الأقمار الصناعية أو تفبركها بشكل روتيني، وشهادات طيارين يؤكدون عدم رؤية انحناء الأرض على ارتفاعات عالية، والأوصاف الفنية لكيفية تصميم نوافذ الطائرات لتجعل الناظر من خلالها يتوهم أن الأرض منحنية.

في حين أنني في هذه المساهمة لن أتعمق في تفنيد محتوى نظريات المؤامرة تلك (إنني مرتاح للتأكيد هنا أن ارتطام الطائرات والنيران التي اندلعت في إثره هو السبب في انهيار البرجين التوأمين في 11 سبتمبر، وأن الأرض كروية وإن لم تكن كروية تمامًا)، إلا أنني سأتعمق في الحديث عن فرضيتين متعارضتين حول السيكولوجية الاجتماعية لنظريات المؤامرة. الفرضية الأولى هي، كما أشرنا سابقًا، أن الإيمان بنظريات المؤامرة يقوم على عقلية تتميز بالشك العقلاني. ووفقًا لهذا الرأي، فإن من يؤمنون بنظريات المؤامرة هم بالفعل «مفكرون أحرار نقاد» لا يقبلون القراءات الرسمية للأحداث على أنها مسلمات، ولكن يجمعون الأدلة ويفحصونها بعناية فحصًا مستقلًا لتكوين أحكامهم الموضوعية. قد تكون استنتاجاتهم خاطئة في بعض الأحيان (تمامًا كما يرتكب العلماء في بعض الأحيان أخطاء حسنة النية عند تفسير بيانات البحث)، لكن العملية المعرفية التي يستخدمها المؤمنون وينشؤون بها أو يقبلون من خلالها نظريات المؤامرة هي عملية تدبرية وتحليلية تستخدم نهج «العالِم الهاوي». وأنا أسمي هذه الفكرة **فرضية المنظِّر العقلاني**.

أما الفرضية الثانية والبديلة هي أن الإيمان بنظريات المؤامرة يرتكز على عقلية تتسم بالسذاجة. وفقًا لوجهة النظر هذه، يؤسس الناس أو يقبلون نظريات المؤامرة من خلال عمليات النظام 1 بما يتضمنه من اعتماد على الاستدلالات والعواطف والتفكير الحدسي (انظر أيضًا مايرز، الفصل 8 من هذا الكتاب؛ أونكلباخ وكوخ

الفصل 3 من هذا الكتاب). الريبة المتجذرة لدى الناس في أصحاب السلطة أو قادة المجموعات البشرية تقود المؤمنين إلى رفض الروايات الرسمية للأحداث المؤثرة رفضًا تلقائيًّا انعكاسيًّا، وإلى قبول نظريات المؤامرة غير المعقولة بدون نقد. من خلال الاستدلال المدفوع أو المحفَّز والتحيز التأكيدي، يبرر المؤمنون بعد ذلك مشاعرهم المرتابة من خلال تبني الأدلة التي تدعم نظريتهم انتقائيًّا ورفض الأدلة غير المتوافقة معها، مما يوهم بأن الحجة بينة ولا يمكن دحضها. وأشير إلى هذه الفكرة باسم **فرضية المنظِّر الساذج**. فيما يلي، أستعرض الأدبيات النفسية حول نظريات المؤامرة لاختبار هاتين الفرضيتين المتنافستين. وأفحص خصوصًا العلاقات التجريبية للاعتقاد في نظريات المؤامرة بـ (1) مجموعة من المعتقدات غير المعقولة التي لا تتضمن مؤامرات، (2) التحيزات المعرفية، (3) التنميط، و (4) الأسلوب المعرفي.

الإيمان بنظريات المؤامرة

على الرغم من أن نظريات المؤامرة تختلف اختلافًا كبيرًا في مضامينها، إلا أن الميل إلى تصديقها يستند إلى عمليات نفسية أساسية متماثلة. تتفق هذه الفكرة مع حقيقة أن أفضل مؤشر للتنبؤ بقبول إحدى نظريات المؤامرة هو الإيمان بنظرية مؤامرة مختلفة. كثيرًا ما تُفسر هذه النتائج على أنها دليل على أن الناس يختلفون في مدى طغيان عقلية التآمر على تفكيرهم وهي التي تهيئهم لعزو الأحداث المجتمعية المؤثرة للمؤامرات العدائية المتعمدة (على سبيل المثال، **van Prooijen & van Dijk, 2014**). في السياق نفسه، يختلف الناس هيكليًّا في «عقليات التآمر»، أي أن هناك متغيرًا يعكس الفروق الفردية يمكن استخدامه لتقييم ميل الناس إلى إدراك عالم مليء بالمؤامرات (**Imhoff & Bruder, 2014**). بالإضافة إلى ذلك، الإيمان بنظريات المؤامرة شديد التأثر بالعوامل السياقية. على سبيل المثال، تكتسب نظريات المؤامرة زخمًا خاصة بعد أحداث الأزمات المجتمعية الكبيرة (**van Prooijen &**

Douglas, 2017). ساهمت هذه الأفكار في دراسة الإيمان بنظريات المؤامرة كمجال بحثي متنامٍ في العلوم الاجتماعية.

لتقييم الفرضيتين المتنافستين المطروحتين في هذا الفصل، أقترح هنا تنبؤات أكثر تحديدًا يمكن اختبارها من خلال مراجعة أدبيات البحث التجريبي. إذا كانت فرضية المنظِّر العقلاني صحيحة، فمن المنطقي أن من يعتقدون بنظريات المؤامرة عقلانيون، أو على الأقل ليسوا غير عقلانيين، في العديد من المجالات الإدراكية أو المعرفية الأخرى. تحديدًا، بناءً على فرضية المنظِّر العقلاني، يتوقع المرء أن يكون الإيمان بنظريات المؤامرة غير مرتبط، أو مرتبطًا سلبًا، بـ (أ) المعتقدات غير المعقولة التي لا تنطوي على مؤامرات، مثل المعتقدات في الخوارق والخرافات والعلم الزائف؛ (ب) التحيزات المعرفية المعروف أنها تنتج أحكام وقرارات غير عقلانية؛ و (ج) التنميط الذي ينطوي على تبسيط ذهني وتعميم مفرط للفئات الاجتماعية. بالنسبة للأسلوب المعرفي (د)، يجب أن ترتبط معتقدات المؤامرة ارتباطًا إيجابيًا بالقدرة على اكتشاف التعقيد في المشكلات الصعبة. كذلك، يجب أن يكون التفكير التحليلي، وليس التفكير الحدسي، هو ما يحفز الاعتقاد بنظريات المؤامرة.

أما إذا كانت فرضية المنظِّر الساذج صحيحةً، فإن المرء يتوقع أنه كلما زاد اعتقاد الناس بنظريات المؤامرة، فمن المرجح أيضًا أن (أ) يؤمنوا أيضًا بالمعتقدات غير المعقولة التي لا تنطوي على مؤامرات، (ب) يقعوا فريسة للتحيزات المعرفية، و (ج) ينخرطوا في التنميط. أما في أسلوبهم المعرفي (د)، يتنبأ اعتقادهم في نظريات المؤامرة بميلهم للنظر للمشكلات الصعبة بطريقة مفرطة في التبسيط؛ أيضًا، في هذه الحالة يكون دور التفكير التحليلي هو إثارة الريبة في نظريات المؤامرة وليس تبنيها. والآن أقيم الأدلة التجريبية على هاتين الفرضيتين المتنافستين.

نظريات المؤامرة والمعتقدات غير المعقولة

كيف يرتبط الإيمان بنظريات المؤامرة بمجموعة المعتقدات غير المعقولة الشائعة، التي لا تنطوي على مؤامرات، ولا يدعمها أي دليل؟ فحصت دراسات مختلفة العلاقة بين معتقدات المؤامرة والمعتقدات الخارقة **supernatural**، مثل الخرافات والاعتقاد في الظواهر الخارقة. عادة ما تجد هذه الدراسات علاقة طردية موثوقة: كلما زاد إيمان الناس بنظريات المؤامرة، زاد احتمال أنهم يحملون أيضًا مجموعة من المعتقدات الخارقة. على سبيل المثال، وجد كل من داروين ونيف وهولمز **Darwin, Neave, and Holmes** (2011) علاقة طردية بين معتقدات المؤامرة والاعتقاد في التخاطر النفسي، والسحر، والروحانية، وأشكال الحياة غير العادية، والاستبصار. تؤكد دراسات أخرى هذه العلاقات الإيجابية. وعلى سبيل المثال، وجد كل من لوباتو ومندوزا وسمز وتشين **Lobato, Mendoza, Sims, and Chin** (2014) ارتباطات إيجابية بين الاعتقاد في المؤامرة وفي الخوارق والعلوم الزائفة. تكررت مرارًا العلاقة الإيجابية بين معتقدات المؤامرة ومختلف المعتقدات الخارقة، وهي الآن من الحقائق الراسخة في هذا المجال البحثي.

أحد الشروح المثيرة للاهتمام لكيفية ارتباط معتقدات المؤامرة بالمعتقدات الأخرى غير المعقولة يمكن أن نجده في ورقة بحثية مهمة قدمت «الهراء زائف العمق» و «القابلية للهراء» على أنهما مصطلحان أكاديميان صالحان (**Pennycook, Cheyne, Barr, Koehler, & Fugelsang, 2015**). يشير الهراء زائف العمق إلى العبارات التي يبدو أن لها معنى عميقًا ولكنها في الواقع فارغة. أما القابلية للهراء فتعني ميل الناس إلى اعتبار مثل تلك العبارات عميقة، أي أنها تحتوي قدرًا من الحقيقة الكامنة. لقياس هذا البناء، صمم بينيكوك **Pennycook** وزملاؤه (2015) مقياسًا يتكون من عبارات صحيحة نحويًا، لكنها تتكون من كلمات طنانة عشوائية (مثل: «المعنى الخفي يكشف جمالًا مجردًا لا يضاهى» و «الصحة الجيدة تضفي الواقعية على الإبداع الرفيع»). كشفت النتائج أن وصف المشاركين لمثل تلك

العبارات بالعمق تنبأ بشكل كبير بمجموعة من المتغيرات التي تشير إلى السذاجة، بما في ذلك انخفاض التفكير التحليلي، وانخفاض الذكاء اللفظي، وزيادة الاعتقاد في الخوارق، وزيادة الاعتماد على الحدس (انظر أيضًا فورجاس، الفصل 10 من هذا الكتاب). المهم لغرضنا هنا أن القابلية للهراء تنبأت أيضًا بميل متزايد لتصديق نظريات المؤامرة (**Pennycook et al., 2015, study 4**).

العلاقات التجريبية بين معتقدات المؤامرة ومثل هذه المعتقدات غير المعقولة ليست بالضرورة حميدة: نظريات المؤامرة يمكن أن تؤدي إلى سلوك غير عقلاني وضار. على سبيل المثال، العلاقة بين نظريات المؤامرة والإيمان بالعلم الزائف له عواقب حقيقية على صحة الناس. تكشف إحدى الدراسات أن الإيمان بنظريات المؤامرة يتنبأ بتفضيل الطب البديل على المقاربات الطبية المعتادة القائمة على الأدلة (**Lamberty & Imhoff, 2018**). أيضًا، تنتشر نظريات مؤامرة الإيدز في جنوب إفريقيا، التي تنص على سبيل المثال على أن الإيدز خلّقته شركات الأدوية في المختبر لبيع الأدوية المضادة للفيروسات، وأنه ليس فيروس نقص المناعة البشرية وإنما هذه الأدوية هي ما يمثل خطورة على صحة الناس. كشفت دراسة أجريت في كيب تاون أن الاعتقاد في مؤامرات الإيدز مؤشر رئيسي على انخفاض استخدام الواقي الذكري بين الرجال والنساء على حد سواء (**Grebe & Nattrass, 2012**). باختصار، يتنبأ الإيمان بنظريات المؤامرة بشكل موثوق ومتسق بمجموعة من المعتقدات غير المعقولة والسلوكيات غير المنطقية، وهو ما يدعم فرضية المنظِّر الساذج ويتعارض مع فرضية المنظِّر العقلاني.

نظريات المؤامرة والتحيزات المعرفية

الاختبار الثاني للفرضيات المتنافسة المطروحة هنا يتعلق بالتحيزات المعرفية. من المعقول أن نفترض أن من يمتلكون عقلية نقدية موضوعية حقًّا يقل احتمال وقوعهم فريسة للتحيزات المعرفية التي تقوض عملية صنع القرار مقارنة بمن

يمتلكون عقلية لا منطقية وغير نقدية (مايرز، الفصل 8 من هذا الكتاب). أحد التحيزات المعرفية ذات الأهمية هنا مغالطة الاقتران أو التزامن. وهي خطأ في الاستدلال الاحتمالي يتسم بالمبالغة في تقدير احتمالية وقوع حدثين معًا (**Tversky & Kahneman, 1983**). من الأمثلة المعروفة على مغالطة الاقتران أنه بعد وصف نمطي لامرأة بأنها نسوية، يرى الكثير من الناس أن احتمال أن تكون نسوية وصرافة في بنك أعلى من احتمال أنت تكون صرافة في بنك. في الواقع، لا يمكن أن يكون الاحتمال الإحصائي لمزيج من مكونين متزامنين (نسوية وصرافة بنك) أعلى من احتمال وقوع أحد المكونات الفردية (صرافة بنك).

بحثت إحدى الدراسات في العلاقات بين معتقدات المؤامرة والمعتقدات في الخوارق ومغالطات الاقتران في مجموعة من مجالات الحكم (**Brotherton & French, 2014**). تحديدًا، كانت بعض عبارات الاقتران المستخدمة في التجربة محايدةً؛ وبعض العبارات في سياق الظواهر الخارقة (على سبيل المثال، احتمال وجود علاقة بين امرأة تحلم بأن منزل أختها يحترق، واحتراق المنزل بالفعل)؛ والبعض الآخر تضمن مؤامرات محتملة (مثل، العلاقة بين مجموعة من الرؤساء التنفيذيين لشركات البترول الذين يناقشون الآثار المترتبة على جهاز جديد يزيد من كفاءة استهلاك الوقود في السيارات، والعثور على مخترع الجهاز ميتًا في منزله). كشفت النتائج أن الاعتقاد في نظريات المؤامرة تنبأ بنسبة متزايدة من مغالطات الاقتران في مجالات الحكم المختلفة (أي، المحايد والخارق ومجال التآمر). في الواقع، وعلى الرغم من أن الاعتقاد في الخوارق تنبأ أيضًا بزيادة مغالطات الاقتران، إلا أن التأثيرات كانت أقوى بالنسبة لمعتقدات المؤامرة عبر جميع الأنواع الثلاثة لسياقات الاقتران.

أحد التحيزات المعرفية ذات الصلة، وإن كان متمايزًا، وقد تمت دراسته في سياق معتقدات المؤامرة هو إدراك الأنماط الوهمية. تحديدًا، يبحث العقل البشري تلقائيًا ووظيفيًا عن الأنماط، أي علاقات سببية ذات مغزى بين المحفزات. يعد اكتشاف

العلاقات السببية الحقيقية بين المحفزات أمرًا مهمًا لتكيف أي كائن حي مع بيئته، للتمييز بين الأصدقاء والأعداء على سبيل المثال، والأطعمة الصالحة للأكل من الأخرى السامة، والمواقف الآمنة من الخطرة، وما إلى ذلك. لكن بالرغم من تلك المزايا الوظيفية لإدراك الأنماط، فإن إحدى نتائج هذه الآلية المعرفية هي أن الناس كثيرًا ما يكتشفون أنماطًا غير موجودة من خلال إدراك علاقات سببية ذات مغزى بين المنبهات التي لا علاقة بينها في الواقع. مثل هذا الإدراك للأنماط الوهمية يتنبأ على سبيل المثال اعتياد المقامرة.

المهم لموضوعنا هنا، أن إدراك الأنماط الوهمية يتنبأ بشكل صحيح بالإيمان بنظريات المؤامرة. في سلسلة من الدراسات، ارتبط ميل المشاركين لإدراك الأنماط في سلسلة من نتائج إلقاء العملة المولدة عشوائيًا بزيادة الإيمان بنظريات المؤامرة؛ سُجلت نتائج مماثلة لإدراك الأنماط في لوحات الفن الحديث الفوضوية لجاكسون بولوك **Jackson Pollock (van Prooijen et al., 2018)**. أيضًا، اختبرت دراسة حديثة إدراك المشاركين لمجموعة من الارتباطات الموجودة بالفعل، لكن المفتعلة على الأرجح والتي تظهر في الحياة اليومية (مثل، ترتبط الزيادة في استهلاك الشوكولاتة بزيادة في أعداد الفائزين بجائزة نوبل في بلد ما). وجد الباحثون أنه كلما زادت قوة اعتقاد المشاركين في أن هذه الارتباطات تمثل بالفعل علاقات سببية مباشرة، كلما زاد اعتقادهم في نظريات المؤامرة (**van der Wal, Sutton, Lange, & Braga, 2018**).

يعد إدراك الأنماط عمومًا أحد عنصرين معرفيين رئيسيين لمعتقدات المؤامرة (**Shermer, 2011; van Prooijen & van Vugt, 2018**). المكون المعرفي الثاني هو افتراض النية: يفترض العقل البشري تلقائيًا وجود القصدية وراء تصرفات الآخرين. هل كانت بعض النتائج ناجمة عن فعل مقصود؟ مثله مثل إدراك الأنماط، افتراض النية هو، من حيث المبدأ، آلية معرفية وظيفية للتنقل بفعالية في العالم الاجتماعي الذي يعيش فيه المرء. يعمل افتراض النية على سبيل المثال على تسهيل

التفاعل الاجتماعي من خلال زيادة الفهم المتبادل لتصرفات الآخرين، ويساعد في إصدار أحكام صحيحة بغرض المساءلة عندما يتسبب أحد الفاعلين في ضرر (**van Prooijen, 2018**). لكن الناس أيضًا يرتكبون أخطاء في افتراض النية من خلال إدراكهم للقصد حيث لا توجد أي تدخل مقصود. قيمت إحدى الدراسات إلى أي مدى رأى المشاركون إمكانية وجود القصد وراء الأشكال الهندسية غير الحية في صور هيدر وسيميل **Heider and Simmel** (1944) الكلاسيكية، ووجدت أن هذا الاكتشاف المفرط للنية يتنبأ بزيادة معتقدات المؤامرة (**Douglas, Sutton, Callan, Dawtry, & Harvey, 2016**). بالمثل، يرتبط البناء الشبيه المسمى الأنسنة **anthropomorphism** – أي الميل إلى إسناد الصفات البشرية إلى محفزات غير بشرية – ارتباطًا إيجابيًا بالإيمان بنظريات المؤامرة (**Brotherton & French, 2015; Imhoff & Bruder, 2014**). باختصار، يرتبط الإيمان بنظريات المؤامرة ارتباطًا وثيقًا بمجموعة من التحيزات المعرفية، وتحديداً مغالطة الاقتران، وإدراك الأنماط الوهمية، والأخطاء في افتراض النية.

نظريات المؤامرة والتنميط

التنميط، بالتعريف، تبسيط مفرط لسمات مجموعة من الناس، وبالتالي يبدو من المعقول افتراض أن العقلية المتشككة المنطقية مرتبطة بالحد من التنميط، وأن السذاجة مرتبطة بزيادة التنميط. ما العلاقة بين القوالب النمطية ومعتقدات المؤامرة؟ يأتي أحد خيوط الأدلة من الأبحاث التي تتناول الفروق الفردية المعروف عمومًا أنها تعكس تنميطًا متزايدًا، بالأخص التسلط وتوجه الهيمنة الاجتماعية. وجدت الأبحاث دعمًا كافيًا لفكرة أن هذه المتغيرات الفردية تتنبأ إيجابيًّا بمعتقدات المؤامرة. تحديدًا وجدت دراسات مختلفة علاقة إيجابية بين متغيرات الفروق الفردية هذه مع الإيمان بنظريات مؤامرة محددة (مثل، الاعتقاد بأن مقتل الرئيس كينيدي كان نتيجة مؤامرة)، ولكن لا توجد علاقة مع الميل العام لإدراك عالم مليء بالمؤامرات (على سبيل المثال، **Abalakina-Paap et al., 1999; Swami, 2012**).

للوهلة الأولى، يبدو الدليل على الاستبداد والتوجه نحو الهيمنة الاجتماعية كمتنبئين بمعتقدات المؤامرة يبدو غير متسق. كيف يمكن تسوية هذا التناقض الواضح بين معتقدات المؤامرة الخاصة والعامة؟

قدمت الدراسة التي أجراها كل من إيمهوف وبرودر (2014) حلًّا لجزء مهم من هذا اللغز، حيث بحثا العلاقة بين عقلية المؤامرة (أي الميل العام لإدراك المؤامرات في العالم) والتسلط وتوجه الهيمنة الاجتماعية وتنميط عدد من المجموعات الاجتماعية المحددة. نجح هذان الباحثان في تكرار النتائج التي تثبت أن عقلية المؤامرة لا علاقة لها بهذين المتغيرين الفرديين، ولكنهم قدموا أيضًا تفسيرًا لذلك: التسلط وتوجه الهيمنة الاجتماعية يتنبأ بشكل أساسي بتنميط المجموعات منخفضة القوة أو منخفضة المكانة، مثل المسلمين، واللاجئين والغجر. على النقيض من ذلك، تتنبأ عقلية المؤامرة بشكل أساسي بتنميط المجموعات عالية القوة، بما في ذلك السياسيين والمدراء والشركات الكبرى وما إلى ذلك. دعمت سلسلة من الدراسات هذه الفكرة، من خلال اختبار كيفية ارتباط الصور النمطية لمدى من المجموعات عالية القوة وأخرى منخفضة القوة بعقلية المؤامرة، والتسلط، وتوجه الهيمنة الاجتماعية. كذلك، تنبأت عقلية المؤامرة بشكل إيجابي بالمشاعر المعادية لأمريكا والمناقضة للرأسمالية في عينة من المشاركين الألمان. وهكذا يبدو أنه بالإضافة إلى معتقدات المؤامرة المحددة، فإن عقلية المؤامرة الأوسع تتنبأ بشكل إيجابي بالتنميط، ولكن للمجموعات عالية القوة وليس المجموعات منخفضة القوة.

كانت إحدى الفئات الاستثنائية في دراسة إيمهوف وبرودر (2014) تنميط اليهود (أي معاداة السامية)، حيث كان هذا المتغير مرتبطًا ارتباطًا إيجابيًا مع جميع العناصر المعنية، أي عقلية المؤامرة، والتسلط، وتوجه الهيمنة الاجتماعية (انظر أيضًا Swami, 2012). في الواقع، تنتشر نظريات المؤامرة عن اليهود في العالم (مثل، الادعاءات بوجود مؤامرة يهودية للسيطرة على العالم) وهي شائعة بين الجماعات

المتطرفة ذات الخلفيات الأيديولوجية المختلفة (Bartlett & Miller, 2010). مثل هذا الاعتقاد في نظريات المؤامرة اليهودية عنصر رئيسي للتنبؤ بمعاداة السامية (Golec de Zavala & Cichocka, 2012; Kofta & Sedek, 2005). في الواقع، لاحظ المؤرخون أن نظريات المؤامرة اليهودية لعبت دورًا رئيسيًّا في تأجيج المشاعر المعادية للسامية في ألمانيا النازية خلال الثلاثينيات والأربعينيات من القرن العشرين (على سبيل المثال، المعتقدات بأن مؤامرةً يهوديةً تسببت في هزيمة ألمانيا في الحرب العالمية الأولى؛ كذلك، كان هتلر يعتقد أن كلًّا من الرأسمالية والشيوعية كانتا نتيجة مؤامرات يهودية للهيمنة على العالم. للاطلاع على التفاصيل، انظر Pipes, 1997)

بشكل عام، لوحظ أن الاعتقاد بنظريات المؤامرة يتطلب من المدركين أن ينسبوا صفات معادية وشريرة إلى مجموعة خارجية – صاحبة المؤامرة – والتي تسهلها الصور النمطية السلبية للمجموعة الخارجية المعنية (van Prooijen & van Vugt, 2018). وهكذا يبدو أن نظريات المؤامرة تسير يدًا بيد مع القولبة النمطية لمجموعة المتآمرين المزعومين. تتنبأ عقلية المؤامرة العامة بتنميط المجموعات القوية المتورطة في كثير من الأحيان في نظريات المؤامرة. وبالمثل، فإن نظريات المؤامرة حول الأقليات تتنبأ بالقوالب النمطية للأقلية المعنية. وبالتالي، فإن كل من معتقدات المؤامرة الخاصة والعامة تتنبأ بشكل إيجابي بالتنميط، لا سيما للجماعات التي يُشتبه في أنها جزء من المؤامرة.

نظريات المؤامرة والأسلوب المعرفي

يُفترض أن الاختبار الأكثر وضوحًا لفرضيتي المنظِّر العقلاني والمنظِّر الساذج يتعلق بالاختلاف بين المؤمنين بالمؤامرات وغير المؤمنين بها في أسلوبهم المعرفي. وهنا أبين كيف ترتبط معتقدات المؤامرة بالحماقة، وبشكل عام كيف ترتبط معتقدات المؤامرة بالنظام الأول للتفكير (أي الحدسي والعاطفي) مقابل النظام الثاني (أي، المتدبر والتحليلي). فيما يتعلق بالحماقة، وجدت سلسلة من الدراسات دليلاً على أن

التطرف السياسي – على جانبي الطيف – يتنبأ بنظريات المؤامرة (van Prooijen, Krouwel, & Pollet, 2015). المهم لغرضنا هنا، أن عيّنتين هولنديتين ذاتي تمثيل وطني قد كشفتا أن هذه النتائج جاءت من خلال زيادة المعتقدات بين المتطرفين بأن هناك حلولًا بسيطة للمشاكل المعقدة التي يواجهها المجتمع. بشكل متسق، وجدت الدراسات المختلفة أن التعليم العالي يتنبأ بانخفاض احتمالية تصديق نظريات المؤامرة (Douglas et al., 2016) ويتوسط في هذه العلاقة جزئيًّا الميل إلى تصور حلول بسيطة للمشكلات المعقدة بين الأقل تعليمًا (van Prooijen, 2017). بالإضافة إلى ذلك، ترتبط معتقدات المؤامرة بوهم العمق السياسي، أي ميل الناس إلى المبالغة في تقدير عمق فهمهم للأحداث السياسية المعقدة ومعرفتهم بها (Vitriol & Marsh, 2018). ومن ثم فإن نظريات المؤامرة متجذرة في الاعتقاد بأن المشاكل الاجتماعية والسياسية المعقدة لها في الواقع أسباب بسيطة وحلول بسيطة.

بحثت دراسة تجريبية أجراها كل من سوامي وفوراسيك وشتايجر وتران وفورنهام Swami, Voracek, Stieger, Tran, and Furnham (2014) العلاقة بين التفكير التحليلي ومعتقدات المؤامرة. قاس هؤلاء المؤلفون أولًا مستويات المعدل الأساسي لتفكير المؤامرة، ثم دعوا المشاركين مرة أخرى إلى المختبر في وقت لاحق. بعد ذلك، في العديد من الدراسات، أحدث المؤلفون عمليات تلاعب بالتجربة حددت ما إن كان قد تم تحفيز المشاركين على التفكير التحليلي أم لا. كشفت النتائج أن التفكير التحليلي قلل من الاعتقاد بنظريات المؤامرة. كذلك، تنبأ التفكير الحدسي بزيادة الاعتقاد بنظريات المؤامرة. تتفق البيانات غير التجريبية الإحصائية مع هذه النتائج. على سبيل المثال، وجد فان بروييجين (2017) أن العلاقة المذكورة سابقًا بين التعليم المنخفض وزيادة الإيمان بالحلول البسيطة (التي بدورها تنبأت بزيادة معتقدات المؤامرة) جاءت من خلال انخفاض التفكير التحليلي. بالإضافة إلى ذلك، وجد كل من ستال وفان بروييجين (2018) أن القدرة على التفكير التحليلي في حد ذاتها غير كافية لتحجيم معتقدات المؤامرة؛ يحتاج المرء أيضًا

إلى الحافز ليكون منطقيًا وأن يعتمد على الأدلة للوصول إلى أحكام مستنيرة. تشير جميع هذه الدراسات باستمرار إلى أن تفكير النظام الثاني يحفز الشك في نظريات المؤامرة عوضًا من الإيمان بها.

إذا كان النظام الثاني للتفكير يقلل من الإيمان بنظريات المؤامرة، فهل يزيد النظام الأول العاطفي من الإيمان بها؟ تشير الدلائل بالفعل إلى أن المشاعر السلبية بشكل خاص تزيد من الاعتقاد بنظريات المؤامرة. وُجد أن التلاعب التجريبي لزيادة الشعور بنقص السيطرة، وعدم اليقين الذاتي يؤدي إلى زيادة معتقدات المؤامرة. تدعم الأدلة غير التجريبية هذه النتائج التجريبية من خلال الكشف عن أن نظريات المؤامرة مرتبطة بمشاعر العجز **(Abalakina-Paap et al., 1999)** وقلق السمة **trait anxiety (Grzesiak-Feldman, 2013)** ومشاعر الحرمان النسبي **(van Prooijen, Staman, & Krouwel, 2018)**. تنسجم هذه النتائج حول دور المشاعر السلبية مع الملاحظات التاريخية بأن نظريات المؤامرة تكتسب زخمًا بين الجمهور خاصة في أعقاب أحداث الأزمات المجتمعية المثيرة للقلق، مثل الهجمات الإرهابية والحروب والزلازل والحرائق والفيضانات. باختصار، تشير الأدلة إلى أن النظام الأول للتفكير – العاطفي، الحدسي، الاستدلالي – يعزز الإيمان بنظريات المؤامرة. في حين يعزز النظام الثاني – التحليلي، التأملي، والعقلاني – الشك في نظريات المؤامرة.

المناقشة والاستنتاج

توفر الأدلة دعمًا ساحقًا لفرضية المنظِّر الساذج وتتعارض مع فرضية المنظِّر العقلاني. كلما زاد إيمان الناس بنظريات المؤامرة، زادت احتمالية تأييدهم أيضًا لمعتقدات غير تآمرية غير معقولة بما في ذلك الظواهر الخارقة، والخرافات، والعلوم الزائفة، والهراء زائف العمق. بالإضافة إلى ذلك، تتنبأ معتقدات المؤامرة بقابلية متزايدة لمجموعة من التحيزات المعرفية الشائعة، بما في ذلك مغالطة الاقتران، وإدراك الأنماط الوهمية، والافراط في افتراض النية. يتنبأ الاعتقاد بنظريات المؤامرة

أيضًا بتزايد التنميط، لا سيما تنميط مجموعات الأقليات الموصومة التي غالبًا ما تُتهم بحبك المؤامرات (مثل اليهود) وكذلك الجماعات القوية التي تعتبر جهات فاعلة مشتركة في نظريات المؤامرة (السياسيون والمديرون والرأسماليون وما إلى ذلك). أخيرًا، تتجذر معتقدات المؤامرة في النظام الأول للتفكير، وليس في النظام الثاني. بالأخص، يرتبط الإيمان بنظريات المؤامرة بمستويات التعليم المتدنية، والميل إلى النظر للقضايا المجتمعية المعقدة كمشكلات بسيطة، وزيادة وهم العمق السياسي، وتراجع التفكير التحليلي. على النقيض، يزيد التفكير الحدسي والعواطف السلبية من الإيمان بنظريات المؤامرة.

وبالتالي، فإن النتائج التي استعرضناها هنا تنسجم مع نموذج يشير إلى أن قرار رفض القراءات الرسمية للأحداث المؤثرة، ثم تبني نظريات المؤامرة، غالبًا ما يتم اتخاذه بشكل انعكاسي تلقائي وليس بعد تدبر. بمجرد قبولها، تصبح نظرية التآمر شديدة المقاومة للتغيير حيث ينخرط المؤمنون في عمليات معرفية يشوبها الاستدلال المدفوع والتحيز التأكيدي: يتبنى المؤمنون بشكل انتقائي الأدلة وشهادات الخبراء التي تدعم شكوكهم، ويرفضون الأدلة وشهادات الخبراء التي تنكرها (Brotherton, 2015). النتيجة النهائية هي نظرية شاملة تبدو مفصلة بشكل جيد، ومدعومة بالكثير من الأدلة. ولكن في حين أن مثل هذه النظريات قد تبدو واضحة فصيحة، إلا أن قرار قبول نظريات المؤامرة بعيدة الاحتمال كحقائق يرجع في الواقع إلى السذاجة.

هناك ملاحظتان مهمتان بحاجة إلى توضيح في ضوء هذا الاستنتاج. الأولى، قد يرى المرء أن من يعتقدون في نظريات المؤامرة يتمتعون بعقليات ناقدة متشككة، ولكن على وجه التحديد بشأن القراءات الرسمية للأحداث وأصحاب السلطة الشرعيين. الثانية، قد يلاحظ المرء أن نظريات المؤامرة يمكن أن تكون عقلانية للغاية من وقت لآخر. يظهر الفساد بالفعل في السياسة والأعمال والعلم، وهناك العديد من الأمثلة على نظريات المؤامرة التي ثبت أنها حقيقية في النهاية (مثل

فضيحة ووتر جيت؛ انظر **Wright & Arbuthnot, 1974**). وأنا لا أجادل في صحة أي من هاتين الملاحظتين، وأود أن أوضح هنا أن الشك الحقيقي يختلف عن القبول الساذج لكل ما يقترحه صناع السياسة. تتضمن العقلية النقدية «الصحية» التدقيق البنّاء في تصرفات أصحاب السلطة، والتعبير عن القلق عندما يشك المرء في وجود إهمال أو سياسات سيئة. لكن الريبة الحقيقية تعني أيضًا التقييم النقدي للأدلة على الاتهامات بالتخطيط للمؤامرة، ومعرفة متى تكون هذه الاتهامات غير معقولة (انظر فيدلر، الفصل 7 من هذا الكتاب). بصيغة أخرى، ما **لا** يقتضيه الشك الحقيقي هو القبول غير النقدي لنظريات المؤامرة الغريبة مثل أن الأرض مسطحة، أو أن البشر لم يهبطوا على القمر أبدًا، أو أنه في 11 سبتمبر، لم يكن لاصطدام طائرتي ركاب – تحلقان بسرعة عالية ومليئتان بالكيروسين – أية علاقة على الإطلاق بانهيار البرجين التوأمين بعد ذلك بوقت قصير.

في حين أن معتقدات المؤامرة متجذرة في السذاجة، إلا أن هذا لا يعني أن معتقدات المؤامرة تنشأ بالضرورة في العقلية المنغلقة. في الواقع، وجدت الدراسات ارتباطًا إيجابيًا بين الإيمان بنظريات المؤامرة ومتغير الشخصية الذي يشير إلى الانفتاح على الخبرات المختلفة (**Swami et al., 2011; Swami et al., 2013**). المثير للاهتمام هنا هو أن هناك تمييزًا بين العقلية المنفتحة الانعكاسية والعقلية المنفتحة التأملية (**Swami et al., 2011; Swami et al., 2013**). يشير الانفتاح الانعكاسي إلى عقلية حدسية منفتحة على أية تجارب أو معلومات جديدة. على النقيض، يشير الانفتاح التأملي إلى عقلية نقدية منفتحة على، لكنها كذلك تحلل نقديًا، الفرص والأفكار الجديدة. بدمج هذه الأفكار مع الأدلة المقدمة في هذا الفصل، قد يكون أن المؤمنين بنظريات المؤامرة يشبهون إلى حد كبير المتشككين والعلماء في فضولهم وانفتاح عقولهم على الأفكار الجديدة؛ لكن على عكس المتشككين والعلماء، تُقيم هذه الأفكار الجديدة من خلال عقلية حدسية انعكاسية وليس عقلية تدبرية.

أحد القيود التي تعترض التحليل الحالي، وتتحدى البحث المستقبلي، يتمثل في الحصول على العينات. لقد بدأت هذا الفصل بفكرة أن النشطين على مواقع المؤامرة يرون أنفسهم «مفكرين أحرارًا ونقادًا». لكن بينما يمكن تضمين الأفراد الذين يروجون بحماس لنظريات المؤامرة في مجموعات التركيز عبر الإنترنت في التحليلات الكيفية، فمن غير الواضح في أحسن الأحوال ما إذا كانوا قد شاركوا في الدراسات الكمية التي شكلت أساس التحليل الحالي وبأي أعداد. بعبارة أخرى، قد تكون هناك اختلافات بنيوية بين مجموعة المواطنين التي يُفترض أنها صغيرة والتي تختلق وتنشر على الإنترنت نظريات مؤامرة جديدة، ومجموعة كبيرة من المواطنين الذين يقرؤونها ويؤمنون بها وينشرونها بشكل سلبي. بناءً على التحليل الحالي، من المستحيل استبعاد احتمالية أن تخليق نظريات مؤامرة جديدة ونشرها بنجاح بين جمهور كبير هو عملية إبداعية تتطلب مهارات تحليلية. لذلك، نرجو أن يركز البحث المستقبلي على الاختلافات في العقلانية والسذاجة بين من يختلقون بحماس ونجاح نظريات مؤامرة جديدة ومن يقبلونها قبولًا سلبيًا.

ختامًا، قارنت في الفصل الحالي بين فكرتين متعارضتين: (أ) ينشأ الإيمان بنظريات المؤامرة من الشك العقلاني و، (ب) الإيمان بنظريات المؤامرة مصدره السذاجة. دون لبس، تدعم الدراسات التي راجعناها هنا الفكرة الثانية. العمليات العقلية التي تميز الشك العقلاني تعزز الكفر بمعظم نظريات المؤامرة. في حين يبدو أن منظِّري المؤامرات لديهم ثقة كبيرة في معتقداتهم، إلا أنه بوسع المرء أن يشكك في دقة تصورهم لذواتهم «مفكرين أحرارًا ونقادًا» (انظر أيضًا داننج، الفصل 12 من هذا الكتاب). بالعودة إلى الملاحظات التي حفزت الإسهام الحالي: بينما تحرص بعض مواقع المؤامرات الإلكترونية على إقناع المواطنين الذين لا يؤمنون بنظريات المؤامرة بالتفكير المتمعن في النقد، يقول هذا الفصل أن هؤلاء «القطيع» قد لا يكونون في النهاية بتلك السذاجة.

المصادر

Abalakina-Paap, M., Stephan, W., Craig, T., & Gregory, W. L. (1999). Beliefs in conspiracies. *Political Psychology, 20,* 637–647.

Bale, J. M. (2007). Political paranoia v. political realism: On distinguishing between bogus conspiracy theories and genuine conspiratorial politics. *Patterns of Prejudice, 41,* 45–60.

Barron, D., Morgan, K., Towell, T., Altemeyer, B., & Swami, V. (2014). Associations between schizotypy and belief in conspiracist ideation. *Personality and Individual Differences, 70,* 156–159.

Bartlett, J., & Miller, C. (2010). *The power of unreason: Conspiracy theories, extremism and counter-terrorism.* London: Demos.

Brotherton, R. (2015). *Suspicious minds: Why we believe conspiracy theories.* New York, NY: Bloomsbury Sigma.

Brotherton, R., & French, C. C. (2014). Belief in conspiracy theories and susceptibility to the conjunction fallacy. *Applied Cognitive Psychology, 28,* 238–248.

Brotherton, R., & French, C. C. (2015). Intention seekers: Conspiracist ideation and biased attributions of intentionality. *PLoS ONE, 10,* e0124125.

Darwin, H., Neave, N., & Holmes, J. (2011). Belief in conspiracy theories: The role of paranormal belief, paranoid ideation and schizotypy. *Personality and Individual Differences, S0,* 1289–1293.

Douglas, K. M., Sutton, R. M., Callan, M. J., Dawtry, R. J., & Harvey, A. J. (2016). Someone is pulling the strings: Hypersensitive agency detection and belief in conspiracy theories. *Thinking and Reasoning, 22,* 57–77.

Dunbar, D., & Reagan, B. (2011). *Debunking 9/11 myths: Why conspiracy theories can't stand up to the facts.* New York, NY: Hearst Books.

Goertzel, T. (1994). Belief in conspiracy theories. *Political Psychology, 15,* 733–744.

Golec de Zavala, A., & Cichocka, A. (2012). Collective narcissism and anti-Semitism in Poland. *Group Processes and Intergroup Relations, 15,* 213–229.

Grebe, E., & Nattrass, N. (2012). AIDS conspiracy beliefs and unsafe sex in Cape Town. *AIDS and Behavior, 16,* 761–773.

Grzesiak-Feldman, M. (2013). The effect of high-anxiety situations on conspiracy thinking. *Current Psychology, 32,* 100–118.

Harambam, J., & Aupers, S. (2017). "I am not a conspiracy theorist": Relational identifications in the Dutch conspiracy milieu. *Cultural Sociology, 11,* 113–129.

Heider, F., & Simmel, M. (1944). An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology, 57,* 243–259.

Imhoff, R., & Bruder, M. (2014). Speaking (un-)truth to power: Conspiracy mentality as a generalized political attitude. *European Journal of Personality, 28,* 25–43.

Kofta, M., & Sedek, G. (2005). Conspiracy stereotypes of Jews during systemic transformation in Poland. *International Journal of Sociology, 35,* 40–64.

Lamberty, P., & Imhoff, R. (2018). Powerful pharma and its marginalized alternatives? Effects of individual differences in conspiracy mentality on attitudes towards medical approaches. *Social Psychology, 49,* 255–270.

Lobato, E., Mendoza, J., Sims, V., & Chin, M. (2014). Examining the relationship between conspiracy theories, paranormal beliefs, and pseudoscience acceptance among a university population. *Applied Cognitive Psychology, 28,* 617–625.*Belief in Conspiracy Theories* 331

Newheiser, A.-K., Farias, M., & Tausch, N. (2011). The functional nature of conspiracy beliefs: Examining the underpinnings of belief in the *Da Vinci Code* conspiracy. *Personality and Individual Differences, 51,* 1007–1011.

Pennycook, G., Cheyne, J. A., Barr, N., Koehler, D., & Fugelsang, J. A. (2015). On the reception and detection of pseudo-profound bullshit. *Judgment and Decision Making, 10,* 549–563.

Pipes, D. (1997). *Conspiracy: How the paranoid style flourishes and where it comes from.* New York, NY: Simon & Schuster.

Shermer, M. (2011). *The believing brain: From ghosts and gods to politics and conspiracies – How we construct beliefs and reinforce them as truths.* New York, NY: Henry Holt.

Ståhl, T., & van Prooijen, J.-W. (2018). Epistemic rationality: Skepticism toward unfounded beliefs requires sufficient cognitive ability and motivation to be rational. *Personality and Individual Differences, 122,* 155–163.

Sunstein, C. R., & Vermeule, A. (2009). Conspiracy theories: Causes and cures. *Journal of Political Philosophy, 17,* 202–227.

Swami, V. (2012). Social psychological origins of conspiracy theories: The case of the Jewish conspiracy theory in Malaysia. *Frontiers in Psychology, 3,* 1–9.

Swami, V., Coles, R., Stieger, S., Pietschnig, J., Furnham, A., Rehim, S., & Voracek, M. (2011). Conspiracist ideation in Britain and Austria: Evidence of a monological belief system and

associations between individual psychological differences and real-world and fictitious conspiracy theories. *British Journal of Psychology, 102,* 443–463.

Swami, V., Pietschnig, J., Tran, U. S., Nader, I. W., Stieger, S., & Voracek, M. (2013). Lunar lies: The impact of informational framing and individual differences in shaping conspiracist beliefs about the moon landings. *Applied Cognitive Psychology, 27,* 71–80.

Swami, V., Voracek, M., Stieger, S., Tran, U. S., & Furnham, A. (2014). Analytic thinking reduces belief in conspiracy theories. *Cognition, 133,* 572–585.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgement. *Psychological Review, 91,* 293–315.

van der Wal, R., Sutton, R. M., Lange, J., & Braga, J. (2018). Suspicious binds: Conspiracy thinking and tenuous perceptions of causal connections between co-occurring and spuriously correlated events. *European Journal of Social Psychology, 48,* 970–989.

van Prooijen, J.-W. (2017). Why education predicts decreased belief in conspiracy theories. *Applied Cognitive Psychology, 31,* 50–58.

van Prooijen, J.-W. (2018). *The psychology of conspiracy theories.* Oxford: Routledge.

van Prooijen, J.-W., & Acker, M. (2015). The influence of control on belief in conspiracy theories: Conceptual and applied extensions. *Applied Cognitive Psychology, 29,* 753–761.

van Prooijen, J.-W., & Douglas, K. M. (2017). Conspiracy theories as part of history: The role of societal crisis situations. *Memory Studies, 10,* 323–333.

van Prooijen, J.-W., Douglas, K., & De Inocencio, C. (2018). Connecting the dots: Illusory pattern perception predicts beliefs in conspiracies and the supernatural. *European Journal of Social Psychology, 48,* 320–335.

van Prooijen, J.-W., & Jostmann, N. B. (2013). Belief in conspiracy theories: The influence of uncertainty and perceived morality. *European Journal of Social Psychology, 43,* 109–115.332 *Jan-Willem van Prooijen*

van Prooijen, J.-W., Krouwel, A. P. M., & Pollet, T. (2015). Political extremism predicts belief in conspiracy theories. *Social Psychological and Personality Science, 6,* 570–578.

van Prooijen, J.-W., Staman, J., & Krouwel, A. P. M. (2018). Increased conspiracy beliefs among ethnic and Muslim minorities. *Applied Cognitive Psychology, 32,* 661–667.

van Prooijen, J.-W., & van Dijk, E. (2014). When consequence size predicts belief in conspiracy theories: The moderating role of perspective taking. *Journal of Experimental Social Psychology, 55,* 63–73.

van Prooijen, J.-W., & van Vugt, M. (2018). Conspiracy theories: Evolved functions and psychological mechanisms. *Perspectives on Psychological Science, 13*, 770–788.

Vitriol, J. A., & Marsh, J. K. (2018). The illusion of explanatory depth and endorsement of conspiracy beliefs. *European Journal of Social Psychology, 48*, 955–969.

Whitson, J. A., & Galinsky, A. D. (2008). Lacking control increases illusory pattern perception. *Science, 322*, 115–117.

Whitson, J. A., Galinsky, A. D., & Kay, A. (2015). The emotional roots of conspiratorial perceptions, system justification, and belief in the paranormal. *Journal of Experimental Social Psychology, 56*, 89–95.

Wilke, A., Scheibehenne, B., Gaissmaier, W., McCanney, P., & Barrett, H. C. (2014). Illusory pattern detection in habitual gamblers. *Evolution and Human Behavior, 35*, 291–297.

Wood, M. J., Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2012). Dead and alive: Beliefs in contradictory conspiracy theories. *Social Psychological and Personality Science, 3*, 767–773.

Wright, T. L., & Arbuthnot, J. (1974). Interpersonal trust, political preference, and perceptions of the Watergate affair. *Personality and Social Psychology Bulletin, 1*, 168–170.



جوزيف ب. فورجاس/ روي ف. بوميستر

السذاجة

وعلم النفس الاجتماعي

إن السذاجة، شئنا أم أبينا، سمة أساسية من سمات البشر. وفي هذا الكتاب، السذاجة وعلم النفس الاجتماعي، يستكشف المحرران، فورجاس وبوميستر، ما نعرفه عن أسباب السذاجة ووظائفها وعواقبها والعمليات النفسية الاجتماعية التي تعززها أو تكبحها. وبمساهمات كبار الباحثين الدوليين، يكشف الكتاب عن مساهمة علم النفس الاجتماعي والمعرفي في فهمنا لكيفية تشويه أحكام البشر وقراراتهم وتقويضها. تناقش الفصول طبيعة السذاجة ووظائفها، ودور العمليات المعرفية في السذاجة، وتأثير الانفعال والتحفيز على السذاجة، والجوانب الاجتماعية والثقافية للسذاجة. بدعم من ثروة من الأبحاث التجريبية، يستكشف المساهمون قضايا آسرة مثل سيكولوجية نظريات المؤامرة، ودور السذاجة السياسية، والسذاجة في العلم، ودور الإنترنت في تعزيز السذاجة، وإخفاقات التفكير التي تساهم في مصداقية البشر. أصبحت السذاجة موضوع اهتمام مهيمن في الخطاب العام. وكتاب السذاجة وعلم النفس الاجتماعي موضوع أساسي للقراءة بالنسبة للقارئ غير المتخصص ولباحثين وطلاب العلوم الاجتماعية والمهنيين والممارسين وجميع المهتمين بفهم سذاجة البشر ودور السذاجة في الشؤون العامة المعاصرة.